



UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA
Azcapotzalco

Maestría en Economía

Campo de Conocimiento: Empresas, Finanzas e Innovación

“Nota técnica sobre migración, remesas y finanzas para el desarrollo en América Latina”

Trabajo Terminal que presenta:

Genaro G. Cruz Salas

Asesora: Dra. María Beatriz García Castro

Ciudad de México, a 20 de Julio de 2017

Trimestre 17-P

Contenido

I.	INFORME DE PRÁCTICAS PROFESIONALES.....	3
II.	EVALUACIÓN DE PRÁCTICA PROFESIONAL	6
III.	MIGRACIÓN, REMESAS Y FINANZAS PARA EL DESARROLLO EN AMÉRICA LATINA	9

I. INFORME DE PRÁCTICAS PROFESIONALES

Nombre de la instancia donde se realiza la práctica profesional:

Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sede México.

Asesor responsable: Ramón Padilla Pérez

I. Proyecto (s) en el (los) cual (es) se inscribe la práctica profesional:

Mejoramiento económico y social de las cadenas de valor rural a través de innovadoras políticas de inclusión financiera para aprovechar el uso de las remesas en América Latina y el Caribe.

a. Objetivo general

El objetivo general del proyecto es impulsar el mejoramiento económico y social de los productores participantes en las cadenas de valor a través de recomendaciones de política pública.

b. Objetivos particulares

- *Desarrollar y fortalecer capacidades institucionales a través de espacios de diálogo.*
- *Incrementar las capacidades de los pequeños productores rurales para el uso efectivo de productos y servicios financieros que incrementen el impacto de las remesas, identificando oportunidades de negocio.*
- *Establecer una metodología general que pueda ser utilizada por expertos de desarrollo rural que involucre remesas y cadenas de valor, particularmente en áreas de alta migración.*

c. Actividades desarrolladas

- *La actividad principal que se ha desarrollado como contribución al proyecto es establecer una línea base de la situación actual de la inclusión financiera de los receptores de remesas y su contexto. En particular, el proyecto se enfoca a*

América Latina y el Caribe. Para ello, me he concentrado en hacer la búsqueda de información teórica y empírica actualizada sobre los fenómenos de la migración y las remesas, destacando el perfil socioeconómico de los remitentes y de los receptores. Así como los principales indicadores de inclusión financiera existentes.

- *Se acude periódicamente a reuniones con los integrantes del equipo, para profundizar y debatir sobre el tema. Ellos me dan retroalimentación sobre el documento que elaboro y que les servirá como línea base.*
- *Asistencia a una reunión de trabajo en el Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos (CEMLA) como parte de las pláticas interinstitucionales para la colaboración conjunta en el proyecto. 17 de marzo, 2017.*
- *Asistencia al seminario de CEPAL sobre inclusión financiera de las PYMES en América Latina: EXPERIENCIAS DE PAÍSES E INSTRUMENTOS DE LA BANCA DE DESARROLLO 6 y 7 de abril, 2017. Hotel Camino Real Polanco, Ciudad de México.*

e. Utilidad e idoneidad de tu formación previa (en la maestría) respecto al proyecto

Considero que la formación previa que tuve en los trimestres que cursé la Maestría en Economía me sirvieron bastante, sobre todo enfatizando las materias de macroeconomía y seminarios de investigación; así como el diplomado sobre indicadores macroeconómicos que tomé dos trimestres antes de terminar la práctica. Debido a que el proyecto hace referencia a temas novedosos, la sólida formación en teoría económica que obtuve en estos cursos me dio ventajas para incorporarme satisfactoriamente al proyecto.

II. Utilidad e idoneidad de tu formación previa (en la maestría) respecto a la práctica profesional

La utilidad que he recibido de la Maestría se ha enfocado sobre todo en dos aspectos: los cursos de macroeconomía para el análisis de variables como las remesas y econometría para la cuantificación y tratamiento de base de datos. Los cursos recibidos sobre metodología de la investigación son el soporte más importante debido a que gran parte de mi trabajo diario es aplicar las técnicas de investigación que aprendí en trimestres previos.

II. ¿Cuál consideras que fue tu principal aportación a los proyectos?

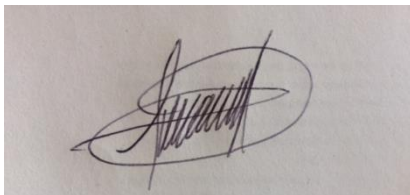
Considero que gran parte de mi aportación al proyecto era establecerle un marco conceptual actualizado referente a la migración internacional, en específico en América Latina y El Caribe y a los flujos de remesas en ésta misma zona.

IV. ¿Qué aportaciones consideras haber obtenido de tu experiencia profesional en la institución receptora (siglas o nombre de la institución)

Considero que algunas de las aportaciones más relevantes que he recibido por parte de CEPAL es acercarme a temas de frontera que se debaten en la vida profesional del economista. Es importante señalar que la invitación a conferencias y seminarios, así como a reuniones de trabajo, son muy importantes porque complementan la formación profesional. Al ser un Organismo Internacional, la convivencia diaria con grandes profesionistas de sus respectivas áreas hace que tenga una visión alterna de los diferentes problemas económicos y sociales a escala mundial.

V. Temas o actividades que consideras hubieran sido necesarios o ampliados en el programa de la Maestría.

A pesar de no ser una Maestría enfocada al análisis cuantitativo, es de vital importancia la incorporación de más cursos o talleres de econometría y manejo de software como Stata o R. También considero importante que se diera cuando menos un curso previo enfocado al análisis de las cadenas de valor.



Genaro G. Cruz Salas

Nombre y firma

20/07/2017

Fecha

EVALUACIÓN DE PRÁCTICA PROFESIONAL

(Documento a ser completado por el tutor en la empresa u organización receptora)

La Maestría en Economía de la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Azcapotzalco, agradece la valiosa colaboración de su empresa u organización en la formación profesional y humana de nuestros alumnos y futuros profesionales.

El siguiente cuestionario se le envía a usted con el objetivo de evaluar y mejorar el nivel de las Prácticas Profesionales de la Maestría en Economía. Por este motivo, le solicitamos responder estas preguntas en función de su apreciación respecto al desempeño mostrado por el alumno en el trabajo asignado. La información entregada se utilizará explícitamente para el objetivo previamente planteado y para evaluar el nivel de desempeño del alumno.

EMPRESA U ORGANIZACIÓN: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Sede Subregional en México

NOMBRE DEL TUTOR RESPONSABLE: Jesús López, Francisco Villareal y Ramón Padilla

CARGO: Funcionarios de la Sede Subregional de la CEPAL en México, Unidad de Desarrollo Económico

E MAIL: ramón.padilla@cepal.org

TELÉFONO: 41705664

NOMBRE DEL ALUMNO: Genaro Cruz Salas

PROYECTO (S) EN EL (LOS) QUE PARTICIPÓ: Construcción de un marco teórico para el proyecto "El uso de remesas y la inclusión financiera para el fortalecimiento de cadenas de valor rurales"

FECHA DE INICIO: 24 de enero de 2017 FECHA DE TÉRMINO: 24 de julio de 2017
TOTAL DE HORAS: 770 horas.

EVALUACIÓN

Estimado tutor, se requiere que evalúe al estudiante teniendo en cuenta que debe calificar de 1 a 5, donde 1 es deficiente y 5 es excelente, marcando con una x frente a cada uno de los enunciados, según la opción que corresponda a su apreciación.

FACTOR \ NIVEL	EXCELENTE	BUENO	ACEPTABLE	INSUFICIENTE	DEFICIENTE
	5	4	3	2	1
ACTITUDES Y VALORES :20%					
ACTITUD FRENTE AL TRABAJO: Comportamiento frente a objetivos, políticas y estrategias de la organización.	XX				
RELACIONES INTERPERSONALES: Capacidad del alumno para integrarse al equipo de trabajo y mantener relaciones cordiales y de respeto.	XX				
ÉTICA: Capacidad del alumno para asumir con respeto valores como: lealtad, sinceridad, confidencialidad, honradez y servicio.	XX				
ASISTENCIA Y PUNTUALIDAD	XX				
CUMPLIMIENTO EN LAS TAREAS ENCOMENDADAS	XX				
CONOCIMIENTO :30%					
El conocimiento teórico del alumno para realizar su trabajo de prácticas fue:	XX				
Las habilidades técnicas e instrumentales para realizar su trabajo de prácticas fueron:	XX				
La capacidad del alumno para trabajar en equipo fue:	XX				
CONTRIBUCIÓN A LA PRÁCTICA PROFESIONAL 20%					
MARCO TEÓRICO DEL PROYECTO: Planteamiento de bases teóricas suficientes para sustentar la solución propuesta ante el problema encontrado.	XX				
DISEÑO METODOLÓGICO: Manejo de procesos necesarios para la presentación de resultados.	XX				
CALIDAD EN LAS CONCLUSIONES Y LAS RECOMENDACIONES: Aprovechamiento que el alumno le da a la información para interpretar y generar alternativas.	XX				
HABILIDADES: 20%					
PLANEACIÓN: Capacidad que tiene el alumno para identificar problemas, plantear soluciones y sistematizar su trabajo.	XX				
ORGANIZACIÓN: Capacidad que tiene el alumno para ordenar y optimizar los recursos a su disposición.	XX				

FACTOR \ NIVEL	EXCELENTE	BUENO	ACEPTABLE	INSUFICIENTE	DEFICIENTE
	5	4	3	2	1
EJECUCIÓN: Capacidad que tiene el alumno para tomar decisiones y llevar a cabo con efectividad su trabajo.	XX				
EVALUACIÓN: Capacidad que tiene el alumno para verificar, hacer seguimiento y autoevaluar su desempeño en el trabajo.	XX				
COMUNICACIÓN: Manejo adecuado de los lenguajes para expresar ideas y facilitar relaciones con los demás.	XX				
LOGROS 10%					
CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS: Respuesta al problema planteado y al plan de trabajo estipulado, capacidad para sustentar con criterios claros.	XX				

Desde su punto de vista:

1. ¿La formación académica del alumno, al iniciar su práctica profesional, era suficiente para realizar las actividades que le fueron encomendadas? Si, No ¿Por qué?

Sí. El alumno tiene capacidad de síntesis para realizar la revisión de literatura y comprender conceptos económicos. Durante su estancia realizó el documento "Migración, remesas y finanzas para el desarrollo en América Latina". También trabajó bases de datos para soportar algunas hipótesis respecto del tema de investigación planteado.

2. ¿Qué recomendaciones haría usted al programa de la Maestría en Economía, para la mejor habilitación profesional del alumno?

Mejorar las herramientas estadísticas y el software especializado (por ejemplo STATA). También ampliar el conocimiento de los alumnos respecto a fuentes oficiales y no oficiales de bases de datos.

Ramón Padilla Pérez

Nombre y firma

III. MIGRACIÓN, REMESAS Y FINANZAS PARA EL DESARROLLO EN AMÉRICA LATINA

Este documento fue elaborado bajo la supervisión de Ramón Padilla Pérez, Francisco Villarreal, Stefanie Garry y Jesús López, todos ellos funcionarios de la CEPAL, Unidad de Desarrollo Económico, Sede Subregional México.

Índice

Resumen.....	13
I. Migración.....	17
1.1. Determinantes de las migraciones internacionales.....	18
1.2. Las brechas de ingreso y desarrollo entre países	18
1.3. Organizaciones transnacionales de migrantes	21
1.4. Emigración desde América Latina y el Caribe: tendencias recientes	23
1.5. Corredores latinoamericanos.....	25
1.6. Corredor hacia Estados Unidos	30
1.7. Patrones sociodemográficos de los migrantes latinoamericanos en Estados Unidos	31
1.8. El rango de edades, nivel educativo e inmigración femenina.....	33
1.9. El mercado laboral	36
1.10. Impacto de las migraciones internacionales sobre el desarrollo...	38
1.10.1. Migración e Inversión	38
1.10.2. Los emigrantes retornados.....	40
1.10.3. Nuevas oportunidades a la migración	42
1.10.4. Las recomendaciones de política.....	47
II. Remesas.....	48
2.1. Determinantes y montos de las remesas en América Latina y el Caribe ...	49
2.2. Determinantes para el envío de remesas.....	51
2.3. Remesas hacia América Latina y el Caribe: tendencias recientes.....	52
2.4. Corredores de remesas	59
2.5. Tipología de las remesas	60
2.6. Bonos de la diáspora	63
2.7. Canales de transacción de las remesas	64
2.8. Las remesas y el desarrollo	71
2.9. Remesas e Inversión	72
2.10. Las recomendaciones de política y mejores prácticas	76
2.11. Mejores prácticas propuestas por el Fondo Monetario Internacional.....	79
III. Finanzas para el Desarrollo Productivo local.....	91
3.1. Desarrollo financiero	94
3.1.1. Desarrollo financiero y crecimiento económico.....	94
3.1.2. Desarrollo financiero, Innovación y productividad total de los factores..	96
3.1.3. Estrategias de inversión y herramientas financieras para el desarrollo local.....	97
3.1.4. Desarrollo local: ¿Inversión o gasto?.....	103
3.2. Inclusión financiera de los migrantes	108

3.3.	Las remesas como catalizador de la inclusión financiera	109
3.4.	Trabajadores migrantes: perfil y necesidades de inclusión financiera	110
3.5.	Elección de servicios financieros	110
3.6.	Oportunidades para los proveedores de servicios financieros	111
3.7.	Inclusión financiera en el lado emisor y receptor	112
3.8.	Creación de activos	113
3.9.	Instrumentos financieros para mejorar la creación de activos.....	114
3.10.	Las recomendaciones de política y proyectos actuales.....	126
3.10.1.	Reducir los costos de las remesas.....	127
3.10.2.	Costos por tipo de RSPs	130
3.10.3.	Reformas en los sistemas de pago internacionales y mejorar la recolección de datos	132
3.10.4.	Proyectos actuales del Diálogo Interamericano sobre migración y remesas	134
IV.	Estudios de caso sobre remesas e inclusión financiera.....	143
4.1.	República dominicana, México, El Salvador y Honduras	144
4.2.	El Salvador	155
4.3.	Guatemala	166
	Bibliografía.....	185

Resumen

El fenómeno migratorio ha cobrado especial relevancia en los últimos años. En 2015, el número de migrantes internacionales fue de más de 243 millones, cifra que representa el 3.3% de la población mundial (BBVA, 2016). En el continente americano cerca de 37 millones de latinoamericanos residieron en el exterior durante el año 2015 (UN, 2016), un número que representa un incremento de 11 millones en relación con el año 2000 y donde el 78% se ubica en Estados Unidos, siendo este el corredor más importante de la región. Por ejemplo, en países como El Salvador, Guatemala y República Dominicana, el porcentaje de personas que residen fuera de su país fue de 19%, 5.86% y 10.96% según datos de la Organización Internacional para las Migraciones (OIM, 2015). En la mayoría de los casos los migrantes son personas en alguna escala de pobreza o no cuentan con estatus legal, tienen bajos niveles educativos y son socialmente vulnerables. La migración femenina se ha integrado rápidamente al mercado laboral. En América Latina y el Caribe, el 55.7 por ciento de las mujeres migrantes participan en la fuerza laboral, en comparación con un 54 por ciento para la población nacional, o no-migrante.

Por otro lado, las remesas han representado un eje fundamental en el sostenimiento de millones de familias en el campo y las ciudades de Latinoamérica y el Caribe (CEPAL, 2005). A lo largo de los años, estos recursos han ido en aumento y sus efectos económicos y sociales han trascendido el ámbito de los hogares para desempeñar un papel cada vez más importante en el funcionamiento económico de varios países y de regiones que se encuentran dentro de estos países, sobre todo en aquellos en donde existe un alto porcentaje de migración internacional. Se identificaron 29 corredores de remesas a nivel mundial por donde transitan los recursos de los migrantes, siendo el que va de Estados Unidos a México el de mayor magnitud. Para la región de América Latina y el Caribe, se estima que se concentró en 2015 cerca del 15.4 por ciento del total de remesas recibidas (BBVA, 2016). Además, el mayor emisor de remesas mundiales fue Estados Unidos, concentrando cerca del 23 por ciento del total. Por su parte, México se ubicó en cuarta posición concentrando el 4.4 por ciento del total de remesas recibidas.

No obstante, cerca del 73 por ciento de la gente pobre está excluida del sistema financiero en 25 países de ingresos medios en 2016, según la organización Acceso Financiero Universal del Banco Mundial (UFA por sus siglas en inglés). Entre los segmentos de la población financieramente excluidos se encuentran los trabajadores migrantes ilegales y sus familias en sus países de origen. Es por esta razón que en el marco de la aplicación de la agenda 2030 y los Objetivos del Desarrollo Sostenible (ODS), se nos presenta a la migración y las remesas por medio de objetivos subyacentes y de corte transversal, esto nos da una oportunidad única para cohesionar a las autoridades regionales y locales por medio de la gestión de estos fenómenos. Además, uno de los múltiples objetivos del Banco Mundial es alcanzar el acceso universal a servicios financieros en el año 2020, para ello se han llevado a cabo esfuerzos a nivel global para reformar los sistemas de pago nacionales y aumentar el uso de pagos digitales. Bajo esta lógica, el objetivo de este trabajo es resaltar la importancia de las remesas para el fortalecimiento productivo local mediante herramientas de inclusión financiera llevadas a cabo en diferentes países. Para ello se parte de hacer una revisión bibliográfica que ponga en contexto dichos fenómenos, vinculando después los aspectos más relevantes que resalten a la migración y las remesas como agentes de cambio en los países de origen.

En el capítulo uno se analiza a la migración y sus determinantes más importantes. Se encontró que la idea de prosperar en el aspecto material sigue siendo la causa más importante que empuja a los migrantes a dejar sus países de origen. Los corredores latinoamericanos se distinguen entre extra-regionales e intra-regionales, siendo el de centroamericanos, caribeños y mexicanos hacia Estados Unidos el que más flujos de personas tiene.

La relación entre migración e inversión es compleja. Se encontró evidencia de que la migración puede traer consigo desarrollo local mediante las remesas que envían los trabajadores a sus países de origen. Las organizaciones de migrantes son un canal importante para canalizar estos recursos. Los migrantes retornados juegan un papel fundamental en el desarrollo productivo local, se encontró evidencia que estas personas son más propensas a iniciar un negocio, impactando con esto la producción y el empleo

regional. Por su parte, aún quedan desafíos por corregir, por un lado, la irregularidad migratoria puede ser una barrera que impacte en los derechos sociales y económicos de los migrantes en el país de destino; esto provoca que exista una mayor informalidad laboral y que las condiciones de los trabajadores en ocasiones sean precarias, afectando su productividad.

En el capítulo dos se analizan las remesas y su importancia para el desarrollo. Se encontró que las remesas son importantes para los países de destino puesto que representan la disponibilidad de capital para consumo, el cual tiene un efecto multiplicador sobre las economías locales. El corredor de remesas más importante a nivel global es el que va de Estados Unidos a México. Las remesas se pueden clasificar de distintas formas de acuerdo al contexto y al uso que se les dé. Los canales más importantes por donde transitan estos recursos son los canales bancarios, las operadoras de transferencia de dinero, entre otros. En este punto, cobra especial relevancia el papel que juegan los intermediarios financieros. A su vez, es importante señalar que la innovación en las comunicaciones ha desarrollado el envío de dinero digital, lo que repercute en la minimización de los costos de transferencia. La región centroamericana y del caribe ha mostrado una ralentización en la dinámica de las remesas, sin embargo, la tendencia sigue al alza.

Los bonos de la diáspora y las remesas pueden ayudar a que diversas comunidades salgan de la pobreza y a que los hogares sean más resilientes contra las dificultades, sobre todo en las zonas rurales. Las remesas también pueden ocasionar una recomposición en la dinámica de género dentro de los hogares. Sin embargo, aún queda mucho por hacer para mejorar el mercado de remesas, se encontró que es competencia de los gobiernos locales reducir los costos de las transferencias, así como mejorar el clima de inversión e impulsar un mayor conocimiento del sector financiero.

En el capítulo tres hablamos sobre el papel que juega el sector financiero como herramienta fundamental para vincular exitosamente las remesas con el desarrollo local. Por un lado, partimos de la necesidad de establecer un desarrollo financiero que promueva la competencia dentro del sector vinculado a la reducción del costo del capital,

esto provocaría que se asignara más eficientemente los recursos provenientes de las remesas. Para lograr un grado avanzado de desarrollo es de suma importancia la participación activa del Estado, generando un adecuado clima de inversión y un entorno institucional, para que de esta forma existan las condiciones de innovación empresarial que impacte en el crecimiento económico.

Para poder lograr estos objetivos es necesario dar un paso antes, lograr un mayor grado de inclusión financiera, en específico de los recursos provenientes de los migrantes. Para ello distintos gobiernos a nivel mundial han creado políticas que incentivan o atraen los recursos de la diáspora para canalizarlos al sector financiero formal, se mencionan estudios de caso en donde la educación financiera es de suma importancia, así como incentivos fiscales. Por último, se hace hincapié en la relevancia que tiene reducir los costos de las transferencias, así como reformas en los sistemas de pago internacionales y en la recolección de datos.

En el capítulo cuatro, se analizan una serie de encuestas levantadas por el CEMLA (Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos), la Organización Internacional para las Migraciones (OIM), la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) y el Gobierno de la República del Salvador. Este capítulo tiene como finalidad mostrar el perfil socioeconómico y de inclusión financiera de los receptores de remesas y de los remitentes en El Salvador, Guatemala y República Dominicana. Por último, se presentan una serie de tabulados con información de los perfiles sociodemográficos de la población latina residente en los Estados Unidos. Con ello, se da un panorama general acerca de los remitentes y receptores de remesas y del papel que juegan en los países de origen y de destino.

I. MIGRACION

En el año 2015, tras ocho rondas de negociaciones intergubernamentales con aporte de una amplia variedad de actores, se lanza la agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible y los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). La aplicación de la agenda 2030 nos presenta a la migración a través de objetivos subyacentes y transversales, dándonos una oportunidad única para aumentar el papel de las autoridades regionales y locales en la gestión de la migración, y su implicación para el desarrollo sostenible (UN, 2015). En específico, el objetivo clave en el tema migratorio es: promover el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo pleno productivo y el trabajo decente para todos. Se busca alcanzarlo a través de la protección de los derechos laborales y promoviendo un entorno de trabajo seguro para los trabajadores, incluidos los trabajadores migrantes, en particular las mujeres migrantes y las personas con empleos precarios (Objetivo ocho).

La migración internacional puede desempeñar un papel importante en la generación de financiamiento. Muchos hogares reciben bienes y dinero de amigos y familiares que viven en otros países, además la mayor parte de estos hogares se encuentran en las zonas rurales, por lo que las remesas pueden ser especialmente importantes.

Es por esta razón que, los vínculos entre migración y desarrollo necesitan un enfoque integral (OECD, 2017). Los vínculos transnacionales se han convertido en impulsores de la migración, estos se han fortalecido con la tecnología, la comunicación y el transporte (SELA, 2014). Para ello es necesario que los gobiernos locales, regionales y nacionales trabajen en conjunto para el establecimiento de políticas públicas integrales que coadyuven al desarrollo. Entre los desafíos más importantes destacan la falta de diálogo social sobre migración en los procesos de integración regional. La ausencia de comisiones inter-gubernamentales con la participación de los ministerios de trabajo y la complementariedad de las políticas de empleo y migración.

La OIT (Organización Internacional del Trabajo) en consonancia con los Objetivos del Desarrollo Sostenible y la aplicación de la Agenda 2030 ha desarrollado una serie de líneas de acción encaminadas a coadyuvar con las políticas públicas de los gobiernos regionales.

1.1. Determinantes de las migraciones internacionales

En esta sección se analizan los principales determinantes del fenómeno migratorio internacional que se desprende de la evidencia latinoamericana. Se hace hincapié en la importancia de los factores económicos como principales determinantes de las migraciones, los cuales se relacionan en torno a las brechas existentes entre el nivel de PIB per cápita de los países de ingresos bajos y medios y los países de ingresos altos. Se encontró que los principales flujos migratorios latinoamericanos surgen de países con ingresos per cápita bajos hacia países con ingresos mayores, en específico hacia Canadá y Estados Unidos. Por otro lado, se destaca a las organizaciones de migrantes en el extranjero en general, y a las de dominicanos y mexicanos en lo particular, dada su importancia en la región.

1.2. Las brechas de ingreso y desarrollo entre países

Diversas teorías tratan de explicar el fenómeno migratorio desde distintos puntos de vista, por un lado, tenemos a la teoría convencional, la cual descompone los efectos económicos de la migración en dos. A nivel macroeconómico nos habla acerca de la redistribución espacial de los factores de la producción en respuesta a diferentes precios relativos (Ranis and Fei, 1961; Todaro, 1976). En consecuencia, las migraciones tendrán una causa infalible, la desigual distribución espacial del capital y trabajo. En ciertos países el factor trabajo es escaso respecto al capital, esto repercute en que el precio relativo (nivel salarial) sea más alto, la misma lógica, pero en sentido inverso puede aplicarse a

los países en donde es escaso el factor capital. Si esto ocurre así, se puede determinar que las personas que ofrecen su fuerza de trabajo tenderán a emigrar del lugar en donde ésta es abundante hacia lugares en donde es escasa, es decir, hacia lugares intensivos en capital y con salarios más altos. La consecuencia es directa, la redistribución de los factores de la producción. Esto propiciará en el largo plazo la igualación del nivel salarial entre los países intensivos en capital y trabajo, corrigiendo de esta forma las desigualdades originales. En síntesis, el fenómeno migratorio traerá consigo la eliminación de las brechas salariales entre los distintos países, que a su vez reflejan diferencias en los niveles de ingresos y de bienestar.

En efecto, la explicación de las razones por las cuales los individuos responden a las diferencias estructurales entre los diferentes países mediante la migración (Todaro, 1969) constituyen la raíz de la versión microeconómica de la teoría neoclásica. El fenómeno migratorio constituye el resultado de las decisiones individuales, estas decisiones son tomadas por agentes racionales y que buscan maximizar su bienestar al trasladarse a lugares en donde la recompensa por ofrecer su fuerza de trabajo es en términos relativos mayores a la que obtendrían si se quedaran en su país de origen. Por tanto, será un acto voluntario e individual basado en los beneficios que le genera al individuo su situación actual y la ganancia esperada que se deriva del desplazamiento. Se puede inferir entonces que, el fenómeno migratorio resulta en parte después de analizar todas las alternativas posibles disponibles y la brecha de beneficio que obtendrían al desplazarse a otro país o región.

Por otro lado, en la medida que supone incurrir en ciertos costos con el fin de obtener mayores beneficios del trabajo propio, la migración constituye una forma de inversión en capital humano (Sjaastad, 1962). Sin embargo, si nos ubicamos en los últimos treinta años, el crecimiento económico acelerado, así como el proceso de globalización en prácticamente todos los países del orbe, hace que se profundicen los niveles de integración entre regiones y países, trayendo consigo el aumento acelerado de las migraciones tanto internas como de carácter internacional. En síntesis, el fenómeno

migratorio a nivel microeconómico era algo que se había reconocido décadas atrás por Ravenstein, el cuál escribió:

[...] las leyes malas u opresivas, los impuestos elevados, un clima poco atractivo, un entorno social desagradable e incluso la coacción (comercio de esclavos, deportación) han producido y siguen produciendo corrientes migratorias, pero ninguna de estas corrientes se puede comparar en volumen con las que surgen del deseo inherente de la mayoría de los hombres de prosperar en el aspecto material (Ravenstein, 1885–1889: 286).

Queda claro que, aunque siguen vigentes estas premisas, el fenómeno migratorio ha evolucionado, diversificando las causas que estimulan a los migrantes a dejar sus países de origen.

Algunos números que ilustran las brechas de ingresos se pueden ver en el cuadro I. Las regiones del África sub-sahariana y América Latina presentaban un ingreso promedio en el periodo 1990-95 de \$ 1,636 y \$6,528 dólares estadounidenses, mientras que países como Estados Unidos o Canadá representaban alrededor de cuatro y tres y medio veces el ingreso con \$25,619 y \$20,867. En la última columna podemos observar que la brecha existente entre estas regiones y los dos países se ha ido ampliando, ya que en el periodo 2010-15 el ingreso en Estados Unidos creció hasta \$52,166 mientras que en América Latina fue de solo \$14,723.

Cuadro I.

PIB PERCAPITA EN PARIDAD DE PODER DE COMPRA PARA REGIONES SELECCIONADAS DE ACUERDO A PRINCIPALES DESTINOS DE EMIGRANTES Y REGIONES DE ORIGEN

1990-2015

(a precios internacionales actuales)

Región/años	1990-95	1995-2000	2001-2005	2005-2010	2010-2015
Estados Unidos	25,619	31,599	38,698	46,842	52,166
Canadá	20,867	25,224	31,211	38,531	42,879
Miembros OCDE	17,945	21,946	26,902	33,059	37,946
Unión Europea	16,031	19,522	24,574	30,762	35,994
América Latina y El Caribe	6,528	7,920	8,983	11,772	14,723
África sub-sahariana	1,636	1,781	2,070	2,823	3,455

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información proporcionada por el Banco Mundial.

1.3. Organizaciones transnacionales de migrantes

En todo el hemisferio, en los países y comunidades locales desde donde parten los migrantes hacia el mundo desarrollado, la solidaridad de estas personas y su sentido de obligación hacia quienes se han quedado atrás se han convertido en una fuente confiable, no sólo para la supervivencia de las familias, sino también para la puesta en práctica de toda una gama de proyectos filantrópicos y cívicos.

La gran variedad de organizaciones colectivas de inmigrantes que impulsan varios proyectos en sus respectivos países y comunidades de origen, así como las propuestas de estas comunidades e, incluso, de los Estado-nación para motivar y canalizar las contribuciones materiales de los expatriados. El aumento de la migración, proveniente particularmente del sur hacia el norte del planeta, ha sido reconocido como un rasgo de la economía mundial capitalista y de su incesante proceso de integración. De este modo, las comunidades de inmigrantes se convierten en un actor inesperado, aunque cada vez

más visible, de la política de sus pueblos y países de origen (Vertovec, 2004; Levitt y Glick-Schiller, 2004).

Un enfoque centrado en las comunidades convierte a las transacciones transnacionales en su mayoría, en transferencias translocales, es decir, relaciones por encima de las fronteras de los Estados-nación. Esas colectividades proporcionan recursos significativos para el desarrollo de la comunidad a nivel local, es decir, participan en el financiamiento de materiales para la construcción del templo del pueblo de origen, recaban dinero para mejorar los sistemas de agua potable y alcantarillado o para optimizar la prestación de servicios de salud y educativos, además de ayudar a organizar los esfuerzos de apoyo tras los desastres naturales, así como canalizar las remesas, en especial en el continente americano. Por otro lado, las fricciones entre las comunidades y los Estados surgen cuando las asociaciones persiguen objetivos políticos distintos de los propuestos por los gobiernos locales, regionales o nacionales.

Dominicanos

Al igual que Colombia, el Estado dominicano ha aprobado leyes que conceden a sus emigrantes el derecho a nacionalizarse en el extranjero sin perder su ciudadanía dominicana y el derecho a votar en las elecciones nacionales. Los partidos políticos y las asociaciones que participan en las actividades políticas han sido de la más visible y exitosas para atraer una gran cantidad de migrantes. El acento que ponen las organizaciones de inmigrantes dominicanos se moldea en parte por la naturaleza política de las primeras oleadas de la migración dominicana. Las iniciativas de los inmigrantes en este campo han adoptado dos formas: asistencia en casos de desastres naturales y asociaciones cívicas de oriundos. La mayor agencia dominicana en Nueva York, Alianza Dominicana, se preocupa principalmente de proporcionar servicios sociales a los inmigrantes, pero también ha estado activa para ofrecer asistencia a los municipios y provincias cuando surgen emergencias. Las iglesias locales por lo común, son utilizadas como conducto para la asistencia, con el objeto de evitar la corrupción oficial.

Mexicanos

El caso del transnacionalismo de los migrantes mexicanos es diferente de los otros en varios aspectos centrales. La población de inmigrantes mexicanos no solo es de mayor magnitud que la de todos los grupos latinoamericanos juntos, sino que es predominantemente rural. Las lealtades tradicionales a los lugares de nacimiento se traducen en una proliferación de asociaciones cívicas de oriundos, misma que las hace mucho más numerosas y duraderas que las establecidas por otros grupos de inmigrantes. Es igualmente importante la fuerte y activa presencia del Estado en el campo transnacional.

Un flujo laboral que en su mayoría es rural, con frecuencia indígena, incluye un bajo capital humano de sus migrantes, lo que impide que se unan a formas organizacionales de clase media. En cambio, se activan lealtades y deberes tradicionales para unir a los migrantes y sostener lazos perennes con sus lugares de origen. En algunas instancias, esos lazos son tan fuertes que los inmigrantes parecen no haber dejado jamás los lugares de los que salieron. Ni siquiera los inmigrantes indocumentados lo piensan mucho para encabezar un club de oriundos y dedicarle a él, muchas horas y dólares ganados arduamente.

Algo que queda claro a partir de esta evidencia es que las múltiples actividades de los inmigrantes y de sus contrapartes en el país de origen tienen el potencial para añadirse a los rasgos de los procesos contemporáneos de la globalización, que van en contra de la lógica multinacional del capitalismo corporativo. Este último exacerba las desigualdades entre naciones y es indiferente en gran parte, ante las condiciones de quienes habitan el sur del globo. Por el contrario, las actividades de los clubes de oriundos y de otras organizaciones de inmigrantes buscan vigorosamente, mejorarlas.

1.4. Emigración desde América Latina y el Caribe: tendencias recientes

En América Latina y El Caribe el fenómeno migratorio ha seguido una tendencia ascendente en los últimos años. La mayor parte de estos flujos se dirigen hacia los

Estados Unidos. En el cuadro II, se puede ver que en el año 2013 países como El Salvador, Trinidad y Tobago, Puerto Rico y Jamaica tenían una tasa de emigración referente a su población total de aproximadamente 23, 26, 46 y 38 por ciento. Por otro lado, los países que representan una menor tasa son Brasil, Argentina, Venezuela y Costa Rica. Cabe destacar que México tiene el mayor stock de migrantes en el extranjero, con cerca de 13 millones; sin embargo, su tasa de emigración con respecto a su población total es de 10 por ciento. Para el caso total de América Latina, se estima que cerca de 30 millones de persona fueron emigrantes en 2013, representando un 5 por ciento del total de la región.

Cuadro II.

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EMIGRANTES RELATIVOS A LA POBLACIÓN TOTAL, POR PAÍSES DE ORIGEN EN EL AÑO 2013 *(países seleccionados y en porcentajes)*

País	Población total	Emigrantes	
		Personas	Porcentaje de la Población total
América Latina y El Caribe*	578,546,959	30,264,340	5.2
México	122,332,399	13,101,160	10.7
Panamá	386,417	135,725	35.1
Honduras	8,097,688	623,876	7.7
Guatemala	15,468,203	1,018,969	6.6
El Salvador	6,340,454	1,462,850	23.1
Costa Rica	4,872,166	109,172	2.2
Trinidad y Tobago	1,341,151	354,046	26.4
Puerto Rico	3,688,318	1,706,398	46.3
Jamaica	2,783,888	1,072,481	38.5
Haití	10,317,461	1,110,231	10.8
República dominicana	10,403,761	1,101,484	10.6
Venezuela	30,405,207	495,209	1.6
Perú	30,375,603	1,071,716	3.5
Paraguay	6,802,295	752,963	11.1
Ecuador	15,737,878	1,067,782	6.8
Colombia	48,321,405	2,129,291	4.4
Chile	17,619,708	426,254	2.4
Brasil	200,361,925	1,114,708	0.6
Argentina	41,446,246	677,047	1.6
Suriname	539,276	255,422	47.4
Guyana	799,613	422,379	52.8
Granada	105,897	55,177	52.1

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL), sobre la base de las estadísticas provenientes de la División de Población de las Naciones Unidas.

1.5. Corredores latinoamericanos

Los corredores migratorios se pueden identificar puesto que es el camino por el cuál transitan los migrantes. A la fecha se han podido identificar dos tipos de flujos en América Latina y el Caribe según la dirección de la movilización: la migración Sur – Sur y la migración Sur – Norte. Cuando hablamos del hemisferio Sur, se hace referencia a las subregiones de Centroamérica, el Caribe, Sudamérica y México. Por hemisferio Norte se entiende a Canadá, Estados Unidos y Europa. A su vez, se tienen nueve corredores intra-regionales y dos extra-regionales.

México, Centroamérica y el Caribe han experimentado una recomposición geopolítica y geoeconómica asociada a alternancias en sus respectivos gobiernos y nuevas alianzas comerciales cuyos patrones explican en gran parte la formación de un complejo sistema de corredores de migración laboral dirigidos en gran medida hacia los Estados Unidos. En 2015, cerca del 51 por ciento de la población migrante en Estados Unidos era latinoamericana (Pew Research Center, 2015), a partir de entonces se empezó a dar una diversificación de los flujos migratorios principalmente hacia la Unión Europea y a nivel intra-regional.

Corredores intra-regionales

Nicaragüenses, panameños y centroamericanos a Costa Rica

Debido a la temprana formación de la economía nacional y su vinculación con los mercados externos, Costa Rica ha requerido de diversas modalidades de mano de obra, entre las que destacan los trabajadores migrantes. Para el año 2016 existía en este país el 9 por ciento del total de la población correspondiente a personas extranjeras. El 66 por ciento del total de extranjeros reside en la región central que concentra a los principales centros urbanos del país. Por su parte, el 75 por ciento del total de migrantes tiene origen nicaragüense. Las principales actividades a las que se dedican los grupos de migrantes

en este país son: agricultura, ganadería, silvicultura y pesca; así como comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas (OIT, 2016).

Centroamericanos a Panamá

A partir del año 2009 arrancó el proceso de ampliación del canal interoceánico, fue entonces cuando Panamá cobró relevancia como destino importante para los trabajadores procedentes de Centroamérica, especialmente nicaragüenses. De acuerdo con el censo 2010 levantado en este país, el mercado laboral está compuesto en un 95 por ciento por panameños y en un 4,9 por ciento de migrantes. Los países de donde procede la mayor cantidad de personas ocupadas son: Colombia (32,4%), China (15,2%), Nicaragua (9%), República Dominicana (5,7%) y Venezuela (4,2%). El nivel de ocupación por actividad económica muestra que los migrantes se concentran sobre todo en comercio (31,5%), actividades del hogar (8,9%), hoteles y restaurantes (8,7%), construcción (8%), industria manufacturera (6,3%), actividades profesionales y científicas (4,1%) y actividades administrativas (3,6%). Estas siete actividades concentran más del 75 por ciento de los ocupados migrantes.

Centroamericanos a Belice

Desde Guatemala, El Salvador y Honduras se ha conformado un corredor hacia Belice. En el año 2013, la población nacida en el extranjero en Belice representó el 15,3 por ciento de la población total. Según datos del Instituto de Estadísticas de Belice, recopilados por Smith (2013), el 40 por ciento del total de extranjeros estaba conformado por guatemaltecos, 15 por ciento por salvadoreños y 14 por ciento por hondureños, respectivamente. El sector económico de mayor preponderancia para los migrantes fue el la agricultura, caza y silvicultura, seguido por construcción y hoteles y restaurantes.

Haitianos a República Dominicana

El corredor de migrantes haitianos a República Dominicana tiene las siguientes características generales: comparten frontera, los trabajadores tienen bajos niveles de educación, se desplazan de manera irregular y se insertan en actividades laborales sin regulaciones adecuadas (OIT, 2016). El 87,7 por ciento de los inmigrantes en República

Dominicana provienen de Haití, esta población es mayoritariamente masculina (64,4 por ciento). El 53,9 por ciento tienen edades entre 20 y 34 años. El 94,3 por ciento de estos inmigrantes está en edad de trabajar. La rama de actividad económica perteneciente al mayor grupo migrante que son los haitianos es: 35,7 por ciento el sector agropecuario, seguido por 25,9 por ciento en el sector construcción, 16,5 por ciento al comercio y el 13,4 por ciento a hoteles, restaurantes y otros servicios.

Caribeños a Trinidad y Tobago

Aunque la información existente sobre flujos migratorios a Trinidad y Tobago es escasa, existen algunos elementos que son interesantes reseñar considerando los niveles de irregularidad existentes. Según los datos recopilados por la OIT (2016), se evidenció que los migrantes indocumentados eran en su mayoría hombres de Guyana, China e Indonesia. Asimismo, el grueso de la población en situación irregular se encuentra entre los 20 y 29 años, lo cual quiere decir que la mayor parte de migrantes son jóvenes en posibilidades de trabajar.

Bolivianos, paraguayos, peruanos y ecuatorianos a Argentina

Si bien las migraciones desde ultramar cesaron a mediados del siglo XX, las migraciones intra-regionales desde los países vecinos, y recientemente desde Perú y Ecuador, se mantienen vigentes y con renovado dinamismo, lo que convierte al corredor migratorio hacia Argentina en uno de los principales de esta región. A lo largo de la historia argentina, la inmigración limítrofe ha representado entre un 2 por ciento y un 3 por ciento de la población total del país. En general, se trata de población en edad económicamente activa, es decir, entre los 15 y 64 años. En cuanto al nivel de instrucción de la población migrante americana, en general un rasgo que la caracteriza es que cuenta con niveles educativos en promedio inferiores a los de la población total de la Argentina (a excepción de Perú). Los tres primeros sitios que ocupan los trabajadores migrantes por actividad económica son: comercio hoteles y restaurantes (24,7%), seguido por la industria manufacturera (17,8%) y el sector de la construcción con (17,1%).

Haitianos y paraguayos a Brasil

En la década de los ochenta, Brasil empezó a registrar un cambio significativo en los patrones migratorios, aumentando considerablemente su pérdida de población a través de la emigración. Esto ha llevado a que actualmente se haya convertido, en términos absolutos, en uno de los principales países emisores de la región. Brasil ha recobrado la atracción de la migración tanto intra-regional como extra-regional; tres factores contribuyeron a que esto sucediera: una disminución de la tasa de crecimiento de la población brasileña (que en situaciones de bonanza económica favorece a la entrada de migrantes), los nuevos reglamentos y normas más estrictas en las economías desarrolladas y la expansión de empresas brasileñas en otros países (lo cual presenta a Brasil como un horizonte de posibilidades). Una gran parte de los inmigrantes en Brasil proviene de países de la región sudamericana, como Paraguay, Argentina, Uruguay y Bolivia, así como también de Haití. Otra parte está compuesta de nacionales brasileños que retornan al país, principalmente de Portugal, Estados Unidos, Japón, España, Italia, Paraguay y Bolivia. Adicionalmente, cifras recientes revelan un aumento considerable de la llegada de inmigrantes de los países del sur de Asia y África (aunque en menor medida). Si bien la población extranjera ha aumentado en casi 800.000 personas en los últimos 10 años, representan solo el 1 por ciento de la población total. De ellos, el 60,58 por ciento son hombres y el 39,42 por ciento son mujeres. La estructura etaria de la población inmigrante refleja una fuerte presencia de jóvenes y adultos en edad productiva. Alrededor del 38 por ciento tienen educación superior y 30 por ciento tienen educación secundaria.

Peruanos y argentinos a Chile

La importancia relativa del corredor migratorio hacia Chile es menor comparada con los corredores en América del Sur. Durante las dos últimas décadas, Chile se ha transformado en un país receptor de migrantes y hoy en día constituye un destino frecuente de las migraciones internacionales en Sudamérica. Las migraciones laborales forman parte del Programa de Gobierno para el periodo 2014-2018 de la actual administración, en el cual se propone el desarrollo de una política y cultura migratoria

basada en la promoción y aplicación de los instrumentos internacionales ratificados por Chile sobre derechos humanos y derechos de las personas migrantes. La migración de extranjeros hacia Chile fue de 411,000 en 2014 (2,3% de la población) según datos del Departamento de Extranjería y Migración –DEM- en 2016. Por su parte, de acuerdo con estimaciones de la Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional –CASEN- de 2013 la población de origen fronterizo agrupaba a más del 61 por ciento del total de migrantes, siendo especialmente relevante la comunidad peruana (31,73%), la comunidad argentina (16,3%), la boliviana (8,8%), la colombiana (6,15%) y la ecuatoriana (4,7%). Según datos de CASEN 2011, los tres primeros lugares que los migrantes tienen como oficio son: personal doméstico (14,05%), peones de la construcción de edificios (6,16%) y vendedores y demostradores de tiendas y almacenes con (5,72%).

Colombianos y ecuatorianos a la República Bolivariana de Venezuela

Si bien la crisis registrada durante la última década ha erosionado la capacidad de Venezuela de atraer poblaciones desde el exterior, los datos disponibles indican que la migración aun alcanza un volumen considerable en el país. Según la división de población de naciones unidas y el banco mundial, hoy los extranjeros representan un poco más del 3 por ciento de la población total. Es importante aclarar sobre la dificultad para elaborar un perfil socio-laboral de los inmigrantes en Venezuela, debido a las restricciones que existen actualmente en el país en cuanto a las fuentes de información. Según datos del registro civil de identificación y estado civil (RENIEC) del Perú reporta que casi 92,000 peruanos residían en Venezuela en 2011. Por su parte, el instituto nacional de estadísticas y censos (INEC) de Ecuador, el número de migrantes ecuatorianos en Venezuela fue de 3,488 en 2010. Sin embargo, el mayor contingente de extranjeros en Venezuela está representado por los colombianos. De acuerdo con el instituto nacional de estadística (INE) en el último censo de 2011, había 684,040 colombianos en Venezuela.

Corredores extra-regionales

A pesar de la importancia que ha adquirido la migración intra-regional en las últimas dos décadas, continúa predominando el peso relativo de la emigración extra-regional, la cual se expresa a través de dos corredores principales.

Peruanos, ecuatorianos, bolivianos, colombianos y otros latinoamericanos a España

La década de 1990 fue para España el momento en el que dejó de ser un país de emigración, para ser el escenario de la llegada de migrantes desde varias regiones: África, el este de Europa y América Latina, mayoritariamente desde la región andina y Argentina. Según datos del padrón municipal (instituto nacional de estadísticas), al año 2012 se registraban en España 1, 289,103 personas provenientes de América del sur, lo que representa más del 80 por ciento de los extranjeros del continente americano que residen en España, y un 22,6 por ciento del total de extranjeros en el país. Los colectivos sudamericanos más representativos son el ecuatoriano, el boliviano y el colombiano, seguidos por el peruano, paraguayo y argentino. Para el año 2009, según datos del INE, la composición de inmigración sudamericana fue: Ecuador 23%, Colombia con 17%, Argentina con 14%, Bolivia 11%, Perú 11%, Brasil 8%, Venezuela 7%, Paraguay y Uruguay 4% y Chile con 3%, respectivamente.

1.6. Corredor hacia Estados Unidos

La OIT (Organización Internacional del Trabajo) calcula que en el continente americano se encuentran concentrados alrededor del 27 por ciento del total de los migrantes del mundo. Mientras que su número representaba 25,1 millones en América del Norte y 3,2 millones en América Latina y el Caribe en el año 2010, cinco años después estas cifras habían aumentado a 37 millones en América del Norte y 4,3 millones en América Latina y el Caribe, es decir, un incremento de 13,1 millones en total en tan solo cinco años (OIT, 2016).

Estados Unidos es el principal país de destino de los migrantes en el continente americano. La población inmigrante en ese país era de 45 millones de personas en 2015,

esto es aproximadamente el 14 por ciento de la población del país. El flujo de los sudamericanos hacia Estados Unidos no es tan importante como el de los centroamericanos o caribeños: en el 2011, fueron el grupo nacido en el extranjero más pequeño de la región, detrás de los mexicanos (55 por ciento, o 11,7 millones), los caribeños (18 por ciento o 3,8 millones) y América Central (15 por ciento o 3,1 millones). Las poblaciones de origen mexicano (63%), de los países del Caribe (15.5%) – conformada estas últimas principalmente por puertorriqueños, cubanos y dominicanos-, y de origen centroamericano (7.9%) son los tres principales grupos de población hispana en ese país (U.S. Census Bureau, 2011)

La experiencia de migrantes centroamericanos que transitan por México hacia los Estados Unidos constituye el tema más discutido sobre migración en América Latina, esto como respuesta a la dramática reducción en el número de migrantes mexicanos que viajan de forma irregular a los Estados Unidos (Passel y Cohn, Gonzalez Barrera, 2012), pero también en el contexto de la crisis de seguridad conectado a pandillas y al tráfico de drogas relacionados con la violencia que aflige a El Salvador, Honduras y Guatemala (Ribando Seelke, 2014; Wolf, 2012).

Los migrantes irregulares en América Latina tienen múltiples formas de viajar. Muchos lo hacen solos o en pequeños grupos, sin la ayuda de contrabandistas. Otros sacan de su capital social para apoyarse de facilitadores cuyos servicios recomendados son comprados de contrabando en los países de origen, ya sea a lo largo de la ruta del migrante o a través de paquetes de servicio negociados directamente por amigos y familiares ya residentes en el país de destino (Hagan, 2008; Spener, 2009).

1.7. Patrones sociodemográficos de los migrantes latinoamericanos en Estados Unidos

En esta sección se abordan los perfiles sociodemográficos de los emigrantes latinoamericanos que residen principalmente en los Estados Unidos provenientes de

fuentes oficiales, puesto que –como lo vimos en la sección anterior- representa el corredor migratorio más importante de la región. Por un lado, es de destacar que la mayoría de los emigrantes oscilan en rangos de edad de personas adultas jóvenes en edad de trabajar, además, el nivel educativo promedio de estas personas en términos generales es bajo o medio bajo –primaria, secundaria y en ocasiones nivel medio superior; además, las personas que tienen mayores niveles educativos en ocasiones pueden desempeñar trabajos en los que podrían estar sobre-calificados. Por otro lado, vemos que la migración femenina continúa con una importante tendencia ascendente. En el cuadro III podemos ver como las tasas de crecimiento en la década de los setenta se incrementó bastante para algunos países como Belice, Jamaica y México con un valor de (48%), (29%) y (26%). Por su parte, en la última columna vemos como las tasas son más estables, inclusive países como Honduras presentó una disminución mayor al 10 por ciento en el año 2000. Apoyado en esto, es de destacar que en países como México, Honduras o El Salvador el rol que están jugando las mujeres como trabajadoras migrantes se vinculado a las necesidades económicas, así como a un mayor nivel de escolaridad.

Cuadro III.

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: TASAS DE CRECIMIENTO DE LA EMIGRACIÓN
FEMENINA POR PAÍSES DE ORIGEN HACIA LOS ESTADOS UNIDOS
1960-2000**

País/año	1960	1970	1980	1990	2000
Argentina	-	13.5%	-7.5%	-1.1%	1.4%
Bolivia	-	12.7%	-7.6%	0.1%	3.5%
Brazil	-	18.8%	-4.0%	-5.0%	3.1%
Belize	-	48.4%	-21.0%	-0.2%	3.3%
Chile	-	16.8%	-13.7%	0.7%	-2.9%
Costa Rica	-	-9.3%	10.1%	-6.1%	-1.6%
Cuba	-	16.9%	-9.0%	-3.3%	-0.3%
Colombia	-	0.9%	-3.7%	-0.4%	3.8%
Ecuador	-	6.9%	-4.4%	-2.1%	-4.9%
Rep. Dominicana	-	-14.5%	5.2%	-2.2%	-0.1%
Guatemala	-	0.8%	-3.3%	-9.7%	-8.5%
Honduras	-	-2.4%	13.2%	-4.0%	-10.3%
Haití	-	-0.5%	-1.8%	-3.8%	5.0%
Jamaica	-	29.0%	1.5%	-1.2%	1.4%
México	-	26.1%	-18.9%	-6.1%	-0.8%
Panamá	-	-12.3%	10.7%	0.4%	3.9%
Perú	-	11.3%	-2.5%	-0.3%	1.8%
Nicaragua	-	-11.6%	14.3%	-14.8%	3.6%
Paraguay	-	-9.4%	3.3%	4.4%	-4.7%
Puerto Rico	-	4.6%	0.8%	-3.2%	1.0%
El Salvador	-	-7.2%	1.4%	-14.2%	0.2%
Trinidad y Tobago	-	12.7%	-0.4%	1.6%	1.6%
Uruguay	-	6.1%	-6.5%	0.4%	-2.8%
Venezuela	-	8.1%	-10.4%	4.9%	3.5%

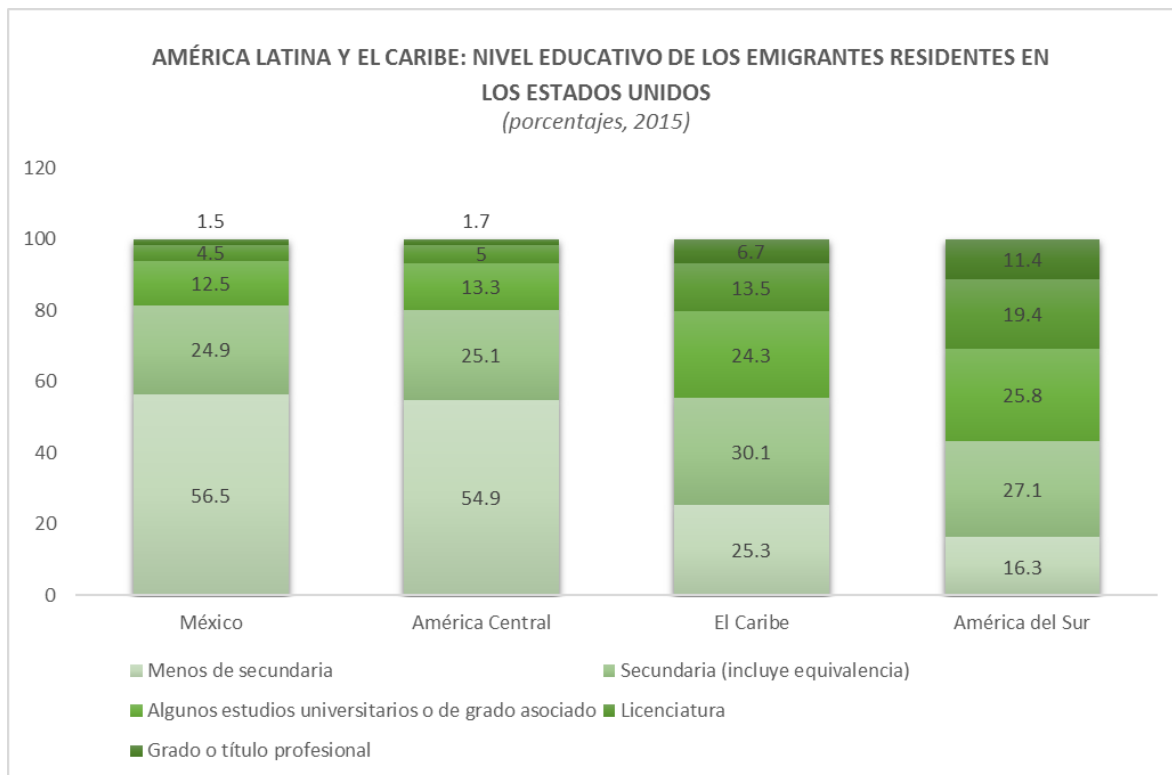
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL), sobre la base de información proporcionada por datos del Banco Mundial.

1.8. El rango de edades, nivel educativo e inmigración femenina

Más recientemente, el promedio de edad de la población migrante de México es 39 años para los hombres y 40 las mujeres. La población centroamericana tiene un promedio de edad de 37 años los hombres y 40 las mujeres (Pew Research Center, 2013). Como se

puede apreciar en el siguiente gráfico, el 81.4 por ciento de los mexicanos solo cuentan con secundaria o menos, al igual que el 80 por ciento de los centroamericanos, esto explica parcialmente que el tipo de actividades laborales en las cuales estas personas se insertan también sean las de menor calificación laboral, aunque también es preciso considerar la condición derivada de la carencia de documentación migratoria. Los caribeños y sudamericanos que tienen secundaria o menos son 55.4 y 43.3, respectivamente. En este sentido, los trabajadores mejor calificados podrían estar desempeñando tareas para las cuales ellos estarían sobre-calificados. El desempleo en personas mexicanas y centroamericanas es de 8 y 7.8 por ciento, respectivamente, cifras menores al de la población nacional (8.6%), aunque mayores al promedio de la población inmigrante (7.6%) (Pew Research Center, 2013).

Gráfico I.



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL), sobre la base de la Encuesta sobre la Comunidad Estadounidense (2015).

Como ya se señaló anteriormente, la migración femenina continúa con una tendencia ascendente a partir del año 2000. Las mujeres han dejado atrás su función de familiares acompañantes de sus pares masculinos, para formar parte de contingentes de migración autónoma subordinadas a las condiciones de la oferta y la demanda de fuerza de trabajo. En América del Norte, la participación de la mujer migrante en la fuerza laboral es de un 67.8 por ciento, en comparación con un 55.8 por ciento de la mano de obra femenina no-migrante (OIT, 2016).

Para el caso de emigrantes de origen mexicano que viven en Estados Unidos, el 44,3 por ciento de las mujeres cuentan con estudios nivel bachillerato o menos, mientras que el porcentaje de hombres es de 42,7; por su parte, el 5,5 % de hombres cuenta con nivel licenciatura o superior, las mujeres son el 6,7%. Para el caso de Centroamérica, el Caribe y América del Sur los datos son los siguientes: para los hombres con menos de bachillerato, 54,1, 75,1 y 83,5 por ciento, mientras que las mujeres en este mismo rubro representan 57,6, 74,4 y 83,9, respectivamente. Las personas con grado licenciatura o más fueron para hombres, 11,4, 19,6 y 30,6; en tanto que las mujeres fueron de 13,6, 20,8 y 31 por ciento para Centroamérica, el Caribe y Sudamérica.

En todos los países de destino latinoamericanos hay una importante participación de las mujeres en las edades activas, pues constituyen el 52.8 por ciento de las personas migrantes entre los 20 y 64 años. En los países del Caribe- con la excepción de República Dominicana- predomina la presencia de mujeres en todos los corredores; las mujeres en edades entre los 20 y 44 años sobrepasan a los varones en la migración hacia Estados Unidos y Canadá. En Estados Unidos las mujeres centroamericanas eran el 46.2 por ciento de las personas migrantes en 2010 (Stoney y Batalova, 2013). En cualquier caso, las mujeres han dejado atrás su función de familiares acompañantes de sus pares varones, para formar parte de contingentes de migración autónoma subordinadas a las condiciones de la oferta y la demanda de fuerza de trabajo. En el caso de los hombres migrantes, la participación de migrantes en América Latina y el Caribe en el mercado laboral es 4 puntos porcentuales más baja que la de los trabajadores nacionales. Las trabajadoras migrantes representan un alto porcentaje (4,4 por ciento en América Latina

y el Caribe y 71 por ciento en América del Norte) del total de todas las trabajadoras en el servicio doméstico (OIT, 2015^a).

1.9. El mercado laboral

En Estados Unidos, las visas H2 se crearon para trabajadores con o sin experiencia (no profesionales y sin un título académico) para trabajar en este país temporalmente. Estas visas están basadas en una petición I-129 lo cual significa que un empleador americano debe presentar una solicitud de empleo para sus trabajadores y obtener una Certificación de trabajo del Departamento de Trabajo de los Estados Unidos y recibir la aprobación de la petición, la forma I-797 del Departamento de Seguridad Nacional (DHS). De esto se desprende: la visa H2A para trabajadores agrícolas (siembra y cosecha de plantíos) y la visa H2B para trabajadores no agrícolas (jardinería, construcción, bosques, sembrar o cortar, personal para servicio de limpieza de hotel). Solo Estados Unidos ha otorgado más de 100,000 visas (H2) por año, para trabajos temporales. En Centroamérica, el grupo más importante son los guatemaltecos, con el 3 por ciento. Para suplir la demanda de trabajadores temporales y hacer efectivo el programa H-2^a, los empleadores estadounidenses utilizan contratistas o compañías de contratación para localizar y reclutar trabajadores extranjeros.

En el cuadro IV se puede ver como el gobierno de los Estados Unidos ha empezado una especie de flexibilización en cuanto al número total de visas que ha otorgado no solo a México, sino en general a los países latinoamericanos. Por ejemplo, en el año 2007, concedió cerca de 150, 000 visas de trabajo –en todas las categorías-, mientras que para el año 2016, fue de 250, 000; es decir, un incremento de 64 por ciento en nueve años. Sin embargo, cabe resaltar que esta tendencia puede verse afectada con la entrada del nuevo gobierno de los Estados Unidos, la cual ha entrado en una fase restrictiva para los trabajadores migrantes.

Cuadro IV.

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PAÍSES SELECCIONADOS, VISAS DE INMIGRANTES EMITIDAS EN PUESTOS DEL SERVICIO EXTERIOR (TODAS LAS CATEGORÍAS)
(ejercicios fiscales 2007-2016)

País/año	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Belize	313	312	269	270	273	303	297	206	286	307
Costa Rica	515	371	353	423	458	475	473	421	636	681
Cuba	4,788	5,408	4,067	3,365	3,067	4,713	4,917	6,098	6,298	9,131
República Dominicana	18,267	23,364	40,824	43,615	36,145	33,545	33,012	37,099	45,065	53,339
El Salvador	7,905	9,172	10,178	10,719	11,236	8,709	11,403	11,262	12,488	14,339
Guatemala	8,240	8,575	5,131	4,408	4,979	4,431	4,742	4,710	5,707	6,527
Haití	17,698	14,997	14,060	15,887	15,151	16,476	15,178	10,774	13,251	18,810
Honduras	3,749	3,467	2,656	3,544	2,830	3,999	5,094	3,637	4,765	7,330
Jamaica	8,732	9,645	11,141	10,247	11,176	11,686	11,511	10,343	11,001	15,458
México	53,327	91,475	74,769	65,621	69,532	76,406	64,498	61,520	82,476	89,234
Nicaragua	1,849	2,206	2,165	2,115	2,002	1,833	1,845	1,598	2,130	2,115
Trinidad y Tobago	1,836	1,635	1,569	1,617	1,583	1,625	1,495	1,118	1,318	1,356
Argentina	461	422	385	392	438	503	481	488	624	678
Brasil	1,971	1,640	1,696	1,601	1,868	1,906	1,704	1,632	2,478	3,310
Colombia	6,153	7,072	6,010	7,050	7,925	8,417	8,143	6,607	7,551	7,748
Ecuador	5,930	6,899	6,103	6,383	6,317	5,261	6,728	6,307	7,049	6,682
Guyana	3,197	5,214	4,357	5,185	4,934	4,394	4,750	4,644	4,693	4,869
Perú	5,693	5,761	5,010	5,598	5,344	5,305	5,198	4,149	5,514	5,963
Venezuela	1,417	1,088	1,437	1,808	1,965	1,932	1,816	1,910	2,348	2,471
Total América Latina y El Caribe	152,041	198,723	192,180	189,848	187,223	191,919	183,285	174,523	215,678	250,348

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL), sobre la base de información emitida por el Departamento de Estado (Oficina de asuntos consulares) de los Estados Unidos.

Según el Southern Poverty Law Center (SPLC), la explotación de los trabajadores temporales H-2A y H-2B comienza mucho antes de que ingresen a los Estados Unidos. La contratación inicial en su país natal es un proceso que a menudo los deja en un estado económico precario y en consecuencia extremadamente vulnerable al abuso de algunos empleadores en Estados Unidos. Según un estudio, la construcción, el procesamiento de alimentos y servicios de limpieza son las actividades que presentan las mayores violaciones relacionadas con el tráfico, así como prácticas laborales abusivas (Zhang, 2012: 72, 73).

En 2014, los extranjeros de 25 años o más con nivel educativo menor al secundario ganaban un promedio de \$463 por semana, en tanto que aquellos con título de

licenciatura y superior ganaban aproximadamente \$1.222 por semana. En cambio, los nativos con título de licenciatura y superior ganaban alrededor de 2,3 veces por encima de los que tienen menos de educación secundaria (\$1.188 frente a \$517 por semana). En general, los trabajadores nativos ganan más que los nacidos en el extranjero en la mayoría de los niveles de instrucción.

En lo que se refiere a la seguridad social, prácticamente todos los trabajadores extranjeros que se encuentran trabajando con estatus legal en los Estados Unidos tienen acceso a una gama de beneficios financieros del Gobierno Federal. Para ello, a cada empleado le gravan el 7.65 por ciento de su sueldo, que abarca tanto la Seguridad Social como Medicare (el programa de seguro de salud del gobierno que proporciona cobertura a personas de 65 años o más). En cuanto al acceso a la justicia, según el SPLC, los trabajadores temporales con frecuencia sufren insuperables barreras para lograr que se cumplan sus derechos legales.

1.10. Impacto de las migraciones internacionales sobre el desarrollo

1.10.1 Migración e Inversión

El vínculo entre migración y las inversiones productivas ha sido ampliamente discutido en la literatura. Sin embargo, el efecto global de la migración y las remesas en las inversiones no es sencillo. Como podrían demostrar (Woodruff y Zenteno, 2007), los choques transitorios en los ingresos podrían afectar las inversiones domésticas en capital humano o en la creación de empresas. Si los hogares tienen acceso completo a un crédito, los choques transitorios no tendrían ningún efecto sobre dichas inversiones, ya que el préstamo permite a los hogares separar el timing de la inversión del de los ingresos. Pero, cuando las inversiones de los hogares requieren que los costos fijos se paguen antes de los rendimientos de las inversiones y cuando los hogares enfrentan restricciones de crédito, el timing de las inversiones de los hogares puede depender de las realizaciones de los ingresos actuales. En particular, los hogares pueden aumentar las inversiones cuando experimentan shocks positivos en sus ingresos.

En tanto, según un estudio (Yang, 2008,) en algunos modelos económicos sobre trabajo infantil los hogares deciden la cantidad de trabajo infantil en algún periodo inicial de la vida. Mantener a los niños en la escuela (y fuera de la fuerza laboral) lleva a que éstos tengan mayores salarios futuros, pero esas inversiones reducen los ingresos actuales de los hogares. En este sentido, cuando existen restricciones en los mercados de crédito, impedirá a los hogares cambiar el consumo de periodos posteriores a periodos anteriores a través de préstamos; es decir, implica un costo de oportunidad bastante alto a los hogares el hecho de mantener a los niños fuera de la fuerza laboral en periodos iniciales. En consecuencia, los incrementos temporales en los ingresos de los hogares en etapas iniciales, puede permitir a los mismos reducir la participación de la mano de obra infantil y aumentar la escolaridad de los niños.

Por otra parte, (Yang, 2005) nos dice que los shocks de ingresos transitorios también pueden afectar la participación de los hogares en las actividades empresariales, si tales actividades requieren mucho capital. Cuando los mecanismos de crédito y de ahorro formal son deficientes o inexistentes, los activos productivos pueden desempeñar dos funciones: como mecanismo de ahorro y como fuente de ingresos. En concreto, cuando los hogares enfrentan shocks de ingresos positivos, pueden acumular activos productivos y pueden vender estos mismos activos cuando experimenten shocks negativos. Por supuesto, tal acumulación o des acumulación de activos productivos tiene un costo en términos de maximizar los ingresos de las empresas familiares, pero tal comportamiento puede ser óptimo para los hogares con aversión al riesgo cuando hay otros vehículos de ahorro ausentes. Tanto la migración como las remesas pueden ayudar a superar en parte las imperfecciones del mercado de crédito y a los hogares permitir invertir en actividades productivas tales como negocios familiares o en la tierra/propiedad (véase también Adams y Cuecuecha, 2010a; Massey y Parrado, 1998).

En seguida, como lo demuestran (Wabha y Zenou, 2012), mediante la predicción de un modelo usando datos egipcios y controlando la endogeneidad de la decisión de migración temporal: es más probable que un repatriado en el extranjero sea un empresario que un no-migrante. Además, sus resultados sugieren que las redes sociales aumentan la

probabilidad de emprendimiento para los no-migrantes, pero no para los retornados. Entonces, el capital humano y el ahorro afectan la probabilidad de que los retornados se conviertan en empresarios. Algunos de sus hallazgos indican que, aunque la migración retornada y el espíritu empresarial están correlacionados, podría haber un trade off entre estas dos decisiones. Los migrantes pueden acumular ahorros en el extranjero y traer recursos financieros a sus países de origen a su regreso. En síntesis, los migrantes que regresan a su país de origen son más propensos a iniciar un negocio que los individuos que nunca han emigrado (véase también McCormick and Wahba, 2001; Mesnard, 2004,).

La migración y las remesas como su canal más importante pueden ayudar a superar en parte las limitaciones financieras y estimular las inversiones, en especial en los países donde el acceso al crédito es limitado y los mercados financieros formales están subdesarrollados (véase también, Acosta, 2007).

1.10.2 Los emigrantes retornados

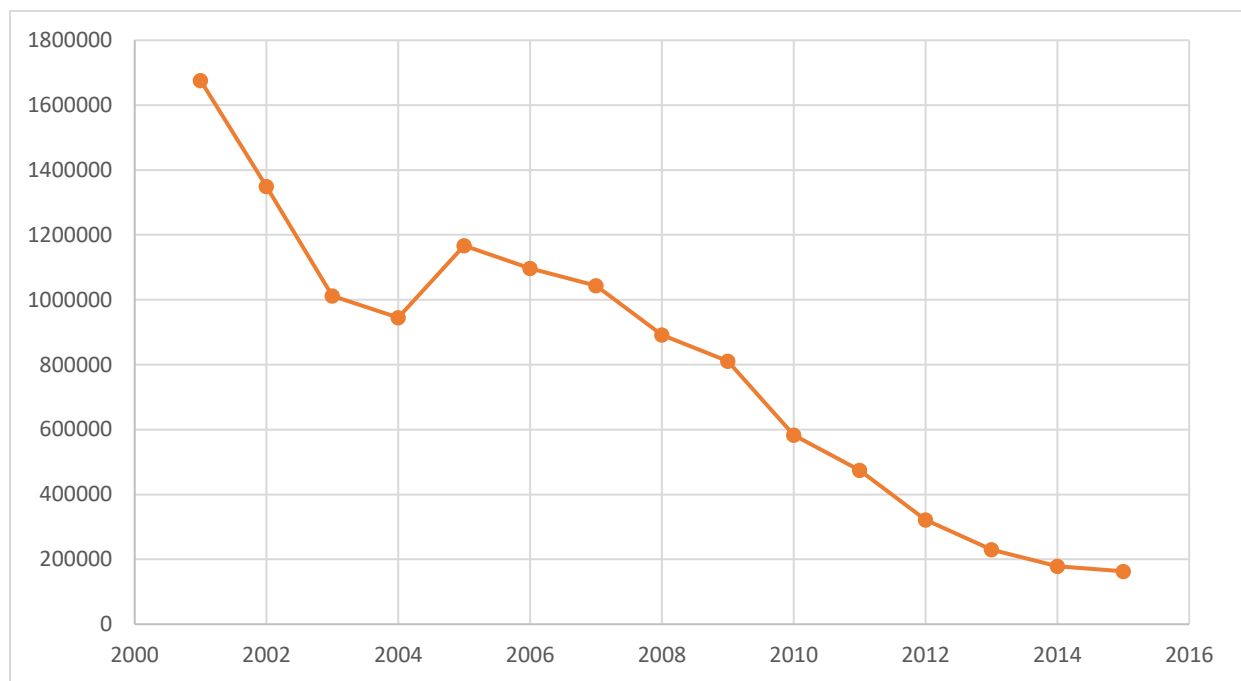
Los emigrantes retornados pueden generar inversiones en actividades comerciales y bienes raíces. Los migrantes pueden regresar con nuevos conocimientos y el capital se puede utilizar para financiar actividades empresariales e invertir en activos productivos. Por otra parte, la migración puede socavar la inserción laboral de los migrantes retornados si su experiencia adquirida está por debajo de sus calificaciones o se han debilitado sus lazos sociales en su país de origen. La creación de una empresa puede ser a veces el último recurso para los migrantes retornados que no encuentran trabajo localmente (Mezger and Flahaux, 2013). Los migrantes retornados pueden afectar de muchas maneras al sector agrícola al igual que las remesas, esto debido a que los migrantes pueden traer ahorros financieros, así como su contribución directa al trabajo y su experiencia adquirida en el extranjero. Estas remesas y ahorros de los migrantes retornados pueden ser invertidos en activos productivos agrícolas, como puede ser: maquinaria, graneros, cercas, sistemas de riego y tractores de irrigación, entre otros.

En el gráfico II se evidencia que el número de emigrantes que residían en los Estados Unidos ha tenido una tendencia a la baja en los últimos quince años. En el año 2000, los

emigrantes que decidieron regresar a su país de origen sin una orden de remoción fue de 1, 675,876, mientras que en el año 2016 fueron tan solo 163,245; es decir, un decremento de aproximadamente 90 por ciento en 16 años. Esto nos da clara muestra de que los emigrantes en Estados Unidos han preferido quedarse en ese país, que ser retornados por cuenta propia.

Gráfico II.

NÚMERO DE EMIGRANTES INTERNACIONALES RETORNADOS DE LOS ESTADOS UNIDOS, 2000-2015*



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL), sobre la base de información proporcionada por el Departamento de Seguridad de los Estados Unidos de América. *Los emigrantes retornados se refiere al movimiento confirmado de un extranjero deportable fuera de los Estados Unidos sin una orden de remoción.

Según el estudio más reciente de la OCDE arroja que la migración afecta a la inversión de varias formas: 1) los migrantes pueden acumular ahorros o iniciar negocios en el extranjero o a su regreso. Filipinas, República Dominicana, Burkina Faso y Haití son los países que tienen hogares con emigrantes retornados que son más propensos a iniciar un negocio en sus países de origen, con una probabilidad de éxito del 39%, 27%, 26% y

25%, por encima de los hogares que no cuentan con un migrante retornado. En el otro extremo, están los países de Costa Rica, Cambodia y Costa de Marfil, los cuales presentan mayores probabilidades de que los hogares que no tienen emigrantes retornados inicien o sean dueños de un negocio con 33%, 27% y 26%, respectivamente.

2) las remesas pueden financiar inversiones productivas, por ejemplo, en empresas o bienes raíces. Se demostró que en países como Filipinas, Haití y Costa de Marfil los hogares receptores de remesas son más propensos a iniciar un negocio en bienes raíces en comparación con los hogares no receptores de remesas hasta en un 65%, 38% y 35%, respectivamente. Mientras que en Cambodia, los hogares que no reciben remesas son más propensos a ser dueños de propiedades inmobiliarias que los hogares que si reciben remesas. Por su parte se encontró que Costa Rica, Georgia, y las Filipinas tienen una relación positiva entre los hogares con migrante retornado y la propiedad de una empresa/inmobiliaria en las zonas urbanas; en cambio, Costa de Marfil, República Dominicana y Marruecos tienen la misma relación positiva, pero en las zonas rurales. Y, por último, 3) los emigrantes retornados pueden aportar fondos ya sea directamente en sus hogares o a través de organizaciones, conocimientos empresariales y redes de valor a sus países de origen.

1.10.3 Nuevas oportunidades a la migración

La evidencia apuntaló a que la migración puede ser una herramienta de desarrollo local que puede mejorar el dinamismo de los territorios con la recepción y envío de migrantes. De hecho, los migrantes son contribuidores importantes al desarrollo económico local y a la estructura social del país receptor. A través de su presencia transnacional, los migrantes y las diásporas están construyendo vínculos de desarrollo entre los territorios de origen y destino a través de las remesas internacionales, la inversión, el trabajo, las habilidades y conocimientos adquiridos, y en particular en las zonas agrícolas. En los territorios de destino, la diversidad traída por la migración tiene un impacto positivo en la productividad y la innovación (OECD, 2017). Por ello es necesario aprovechar los beneficios de la migración para el desarrollo local, sin dejar de lado defender los derechos

políticos, económicos, sociales y culturales de los migrantes. Esto significa garantizar la igualdad de acceso a salud, educación y justicia.

El enfoque global de migración y desarrollo se engloba en muchos casos a nivel nacional, por lo cual, las políticas son concebidas por los gobiernos nacionales y sobre todo implementadas con recursos fiscales y actores internos. Dada la profunda dimensión local de la migración, las autoridades locales y regionales se están convirtiendo en actores cruciales en la gobernanza de la migración. En específico, la migración está sujeta a la soberanía nacional, lo cual implica acuerdos bilaterales y adhesión a convenios internacionales; sin embargo, este enfoque nacionalista no reconoce la diversidad del desarrollo y contexto migratorio que existe en cada país. La persistencia de la desigualdad es sin duda uno de los factores identificados de la migración, y ésta existe no solo entre distintos países sino también dentro de los mismos.

Se pueden distinguir dos factores que afectan la capacidad de las autoridades locales y regionales para incorporar efectivamente la migración: el primero es el nivel de descentralización, esto debido a que influye directamente en las competencias que tienen las autoridades de los tres órdenes de gobierno. El segundo son los mecanismos de diálogo que existen entre las autoridades, éstas son clave para establecer las políticas pertinentes que estén en consonancia con las prioridades nacionales y las realidades locales. Es decir, se necesita por un lado conocer lo que las autoridades pueden hacer en el ejercicio de sus funciones, según su marco normativo y además, se necesita una mayor coordinación entre las autoridades nacionales, regionales y locales, haciendo más eficiente las políticas públicas orientadas a la migración.

Recuadro I.

¿Por qué es importante el sector agrícola para la migración?

El sector agrícola es esencial para la sociedad por varias razones. Proporciona seguridad alimentaria para la población. Crea vínculos e insumos y forma parte de las cadenas de valor, lo cual hace que proporcione ingresos y puestos de trabajo; estos puestos de trabajo sostienen formas de vivir, a veces por segmentos pobres de la población y en zonas rurales con pocas oportunidades.

La emigración del sector va a menudo de la mano con un cambio estructural y una evolución gradual hacia una economía más industrializada u orientada al servicio y uso intensivo de capital (Lewis, 1954). De este modo es importante mantener las piezas rurales –y algunas veces urbanas- de las economías agrícolas saludables para evitar la desigualdad, la pobreza extrema y una desintegración general de la cohesión social. La migración entonces, tendrá efectos diversos sobre la agricultura: se destaca la pérdida de trabajo y la posibilidad de que ésta pérdida afecte la seguridad alimentaria y el crecimiento económico en las zonas rurales.

La emigración de uno o más miembros de la familia tiene importantes consecuencias en términos de la asignación y división del trabajo dentro del hogar. La salida de un miembro del hogar puede llevar a ajustes en la oferta de trabajo por los restantes miembros de la familia. Hay dos formas de que los hogares agrícolas puedan satisfacer un incremento en su demanda de trabajo: primero, es que más miembros del hogar trabajen mayores jornadas en sus campos; segundo, colocando en el mercado de trabajo externo la contratación de trabajadores.

En este sentido, es probable que la emigración reduzca la oferta de trabajo general y particularmente la disponibilidad de mano de obra en comunidades de emigrantes (FAO y FIDA, 2008). Los hogares con inmigrantes pueden ser más susceptibles de generar puestos de trabajo y bienes para el mercado en comparación con los hogares sin inmigrantes. Los inmigrantes ofrecen su trabajo, pero también ofrecen capital social, financiero y humano necesario para mantener el crecimiento de la agricultura –a menudo en un contexto en el que los residentes locales ya no están dispuestos a trabajar en el sector.

En muchos países, los inmigrantes ayudan a llenar escaseces, particularmente durante el periodo de siembra y cosecha de las estaciones. La inversión en la agricultura a menudo genera puestos adicionales de trabajo, ya que el desarrollo de los mercados necesita de los insumos necesarios provistos por los agricultores.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), 2017

Recuadro II.

¿Cómo afectan las políticas agrícolas a la migración?

Las políticas agrícolas que implementan algunos gobiernos pueden tener diversos efectos: si partimos del hecho de que los hogares agrícolas o rurales tienen algún migrante en el exterior, el flujo de ingresos que reciben aumenta, entonces los subsidios gubernamentales reducen aún más las restricciones financieras. Esto traería como consecuencia una menor presión a la necesidad de emigrar. En el otro extremo del mismo fenómeno, las políticas agrícolas (subsidios en especie o efectivo) pueden proporcionar suficientes ingresos adicionales que permitan financiar la emigración.

Por otro lado, la formación agrícola puede proporcionar las habilidades necesarias para aumentar la eficiencia y el mejoramiento de su propia granja/negocio o encontrar un empleo, reduciendo la necesidad de emigrar. Es decir, haciendo que lleven a cabo un mejor y mayor entrenamiento los trabajadores más eficientes y empleables, se puede hacer que éstos se vuelvan más atractivos para los empleadores de otros países. Las remesas pueden ayudar a complementar nuevas habilidades, proporcionando los ingresos necesarios para invertir en la mecanización, por ejemplo.

Por último, los seguros y la reducción de riesgos están en la base de la emigración. El riesgo juega un papel clave para las decisiones de migración de dos maneras. En primer lugar, la migración puede ser una respuesta al nivel general de riesgo en las condiciones de vida. La teoría de la nueva economía de la migración laboral (NELM) sugiere que la migración es una estrategia de diversificación del riesgo (Stark, 1991). Postula que en ambientes de alto riesgo, donde los mercados de crédito y seguros son débiles, la migración representa una ruta alterna en la reducción del riesgo familiar, diversificando la fuente de ingresos. En otras palabras, la migración es vista como un medio para escapar de entornos con variabilidad de ingresos altos. En segundo lugar, como la migración es una decisión arriesgada, las actitudes individuales y el nivel de riesgo-familia también desempeñará un papel en estimular o desalentar la migración.

Cuadro I.

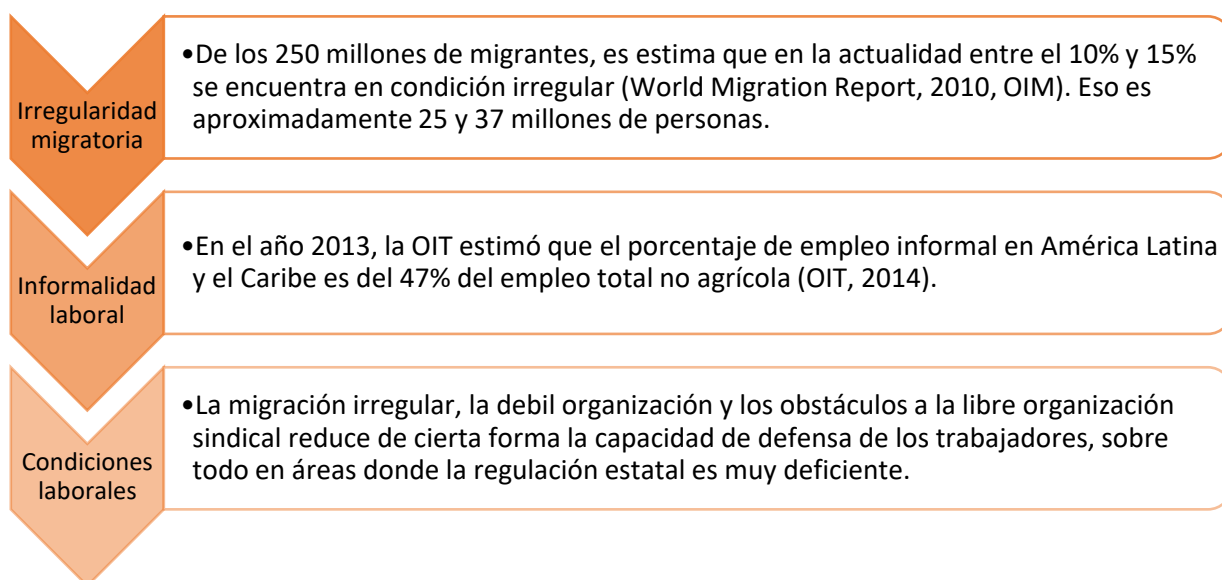
Porcentaje de hogares que se benefician de programas agrícolas (%)			
País	Programas tipo-subsidio	Formación	Seguros
Armenia	23	1	3
Burkina Faso	13	4	1
Cambodia	8	19	1
Costa Rica	9	10	5
Costa de Marfil	4	2	0
República dominicana	2	3	1
Georgia	11	2	2
Haití	11	4	2
Marruecos	6	0	0
Filipinas	6	2	0
Promedio	9	5	1

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), 2017.

Por esta razón, resultan fundamental las políticas agrícolas como coadyuvante del desarrollo local, según datos de la OCDE, las políticas agrícolas encaminadas a los subsidios fueron las más comunes entre los hogares entrevistados. Países como Armenia, Burkina Faso y Haití tienen los porcentajes más altos de subvenciones como proporción de los hogares entrevistados, 23%, 13% y 11%, respectivamente. Mientras que las políticas encaminadas a la formación agrícola son más altas en Camboya o Costa Rica, con 19% y 10%.

1.10.4 Las recomendaciones de política

La Organización Internacional del Trabajo (OIT) ha identificado tres ejes fundamentales en donde se trabajará en los próximos años y que enmarca de forma global las problemáticas estructurales de la migración latinoamericana vista en este capítulo:



Estos tres ejes no sólo constituyen los desafíos más acuciantes de las migraciones laborales en la región, sino que permiten abordar una serie de materias importantes que están entrelazadas o determinadas por esas temáticas. Se trata de tres problemáticas que están estrechamente vinculadas, por un lado, con el marco normativo de la OIT y sus principios fundamentales, y por el otro, con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS).

Por esta razón es que el trabajo de la OIT sobre migraciones laborales en América Latina y El Caribe priorizará doce líneas de acción que buscarán mitigar los efectos negativos de la migración en la región y que su funcionamiento correcto depende de la coordinación con las políticas públicas establecidas por los gobiernos locales. Por un lado, se buscará promover la migración regular, segura y equitativa. También la contratación justa

reduciendo los costos de la migración laboral. Promover la formalización de la economía informal. Por otro lado, se buscará mejorar las condiciones laborales de los trabajadores migrantes, alentar la gobernabilidad de las migraciones y el dialogo social, así como un enfoque de derechos (incluyendo la ratificación e implementación de los convenios sobre trabajadores migrantes). Se buscará también fortalecer los lazos entre políticas de empleo y de migración laboral.

Otra de las líneas de acción es proveer asistencia técnica a los constituyentes en materia de migración, promoviendo un enfoque de género y protegiendo a la niñez migrante. Por último, se buscará mejorar la información y las estadísticas sobre migración laboral; así como una movilización y sensibilización sobre la contribución de los trabajadores migrantes al desarrollo.

II. REMESAS

Los flujos de remesas pueden ser aprovechados para que las personas salgan de la pobreza, desarrollen infraestructura económica en sus países de origen y proporcionen fuentes de ingresos adicionales para el sector financiero. Los flujos de remesas también son importantes para la percepción de los prestatarios soberanos en los mercados de capitales. Mejoran directamente los indicadores, como la relación de solvencia y la reducción de la volatilidad de los flujos externos. Los participantes del mercado y en particular las agencias de calificación ahora toman los flujos de remesas en cuenta en la evaluación de riesgo país (OECD, 2009). Por otro lado, las remesas como flujos internacionales de capital están expuestas a relacionarse con la dinámica de otras variables macroeconómicas; por ejemplo, Beck, Demirgüç-Kunt y Martínez Peria (2005) observan que existe una correlación entre la extensión de la banca, el tamaño de la economía y la densidad de la población.

Las remesas como inversión productiva a menudo son limitadas. Las entradas de remesas aumentan la disponibilidad de capital para consumo en los países receptores y puede crear en las economías locales un efecto multiplicador sobre el PIB, el empleo,

consumo, ingreso e inversión (Stahl y Arnold 1986; De Vasconcelos, 2005). Por ejemplo, los hogares son más propensos a usar las remesas en las necesidades diarias y bienes de consumo, que a la inversión para el futuro. En un estudio realizado para México, Durand et al. (1996) halló que los 2.2 miles de millones de dólares en remesas que se recibieron en 1990 generaron alrededor de 6.5 miles de millones de dólares adicionales en actividad económica.

2.1. Determinantes y montos de las remesas en América Latina y El Caribe

No se debería esperar a que las remesas deben ser conducidas por un solo motivo. En realidad, es la mezcla de distintos motivos, variando en tiempos y lugares. Se debe hacer hincapié en que las pruebas discriminatorias no siempre están disponibles. Es muy presuntuoso inferir que los resultados pertenecen a un solo motivo dominante particular que explique el comportamiento de las remesas. Esto es verdad en el sentido de que los individuos son diferentes entre sí y tienen motivaciones heterogéneas a remitir, pero también las distintas motivaciones para remitir pueden coexistir en el mismo individuo. Para la región de América Latina y el Caribe en 2015, México fue el principal receptor de remesas con 37.6% del total. Guatemala (9.4%) y República Dominicana (7.3%) ocupan el segundo y tercer lugar, respectivamente. El dinamismo de estos flujos se vio mermado a raíz de la crisis financiera ocurrida en el año 2008-2009, sin embargo, este dinamismo se ha ido recuperando para alcanzar los niveles más altos en la historia de recepción de remesas en Latinoamérica.

Por otro lado, las remesas las podemos clasificar según su utilización, distinguimos tres grandes grupos: las remesas básicas (salario, inversión y capital) que se utilizan por lo general en alimentos, vivienda, vestido, lotes, terrenos, artículos duraderos, así como para inversión agropecuaria, industrial o el autoempleo. El segundo grupo son las remesas complementarias (especie, social y diversas), las primeras hacen referencia al pago no-efectivo de las remesas como ropa, electrodomésticos, regalos. Luego siguen las sociales las cuales se utilizan en ayuda a la comunidad local; por último, las diversas

que se componen por los gastos variados que hacen los remitentes como visitas al país de origen, aprendizaje del idioma en el lugar de residencia, entre otros. El último grupo de remesas las denominamos adicionales, ellas comprenden las disipadas o perdidas, las de prestigio utilizadas para las fiestas patronales, quince años o campañas políticas por poner algunos ejemplos; finalmente tenemos las tecnológicas que comprenden la formación básica y profesional de habilidades, idiomas, oficios y experiencia, entre otros.

En cuanto a los canales de remesas, éstas han ido cambiando en los últimos años con la incorporación de la innovación tecnológica y los nuevos modelos de negocio. Los canales de transacción no se identifican tan fácilmente como formales o informales. La razón es que un canal en particular puede verse diferente basado en la reglamentación, la estructura institucional o el régimen jurídico en diferentes países. Un canal específico puede ser formal en un país, pero informal en otros, dada su regulación.

De la misma forma, existen varios factores que pueden ayudar a potenciar el desarrollo de las remesas en los países de origen entre los que se encuentran: el clima de inversión, el acceso y funcionamiento de los mercados internos de tierras, así como la disponibilidad y calidad de los servicios de envío y recepción de las transferencias. Por ello es necesario crear políticas sectoriales y nacionales que mejoren la recepción de estos recursos, es necesario que haya una coordinación entre los sectores público y privado en donde se ponga como meta de discusión cómo vincular las remesas con el financiamiento al desarrollo, el cual se ha centrado principalmente en políticas que afectan directamente a la migración y al comportamiento de las remesas.

Por su parte, las organizaciones transnacionales de migrantes pueden ayudar a amplificar este efecto. Esto debido a la gran variedad de organizaciones colectivas de inmigrantes que impulsan varios proyectos en sus respectivos países y comunidades de origen, así como las propuestas de estas comunidades e, incluso, de los Estado-nación para motivar y canalizar las contribuciones materiales de los expatriados.

2.2. Determinantes para el envío de remesas

Intercambio

Una forma intuitiva de pensar en los intercambios es considerar el caso donde, debido a las imperfecciones de mercado, los costos de transacción pueden guardarse en acuerdos interpersonales.

En el mundo real, pueden surgir varios tipos de asimetrías informativas en el contexto de la migración. Una imperfección se refiere a la forma en que los empleadores en el país de destino evalúan la productividad de los migrantes. Puesto que las habilidades individuales son imperfectamente observables, puede ser que, durante un periodo determinado los salarios de los migrantes se fijen según una cruda evaluación de su productividad media. En la medida en que los migrantes puedan influir en estas creencias, las remesas pueden utilizarse estratégicamente. Una segunda imperfección refiere al hecho de que, una vez que el migrante está en el extranjero, se crea una asimetría en la información a favor de los no migrantes con respecto a las condiciones económicas del país doméstico. Ya que las remesas ofrecen un seguro contra los malos tiempos económicos, tales asimetrías informativas también pueden dar lugar al riesgo moral.

Motivos estratégicos

Las remesas pueden ser la causa y la consecuencia de la migración. Entre los diversos enfoques integrales plausibles, Stark (1995) sugiere que las remesas pueden ser parte de una interacción estratégica con el objetivo de una selección positiva entre los migrantes. La razón se puede explicar como sigue: cuando los migrantes son heterogéneos en conocimientos y su productividad no es perfectamente observable en el mercado laboral del país anfitrión (al menos para un periodo determinado de tiempo), los empleadores aplicarán una discriminación estadística para que los trabajadores migrantes cobren la productividad promedio de la minoría a la que pertenecen.

El motivo para invertir

El mismo tipo de lógica puede usarse para explicar a las remesas como reembolsos de préstamos a las inversiones en migración. En este caso, el contrato familiar implícito tiene como objetivo aumentar los ingresos familiares, en lugar de reducir la incertidumbre. La implementación de este tipo de créditos puede requerir procedimientos de decisión compleja en cuanto a la cantidad a financiar. El motivo de la inversión puede considerarse como un servicio particular de intercambio en el contexto de los mercados de crédito imperfectos. Un aspecto relevante descuidado en el debate sobre remesas es acerca de los dividendos de las inversiones y su interrelación entre migración, y la distribución de la riqueza entre las familias rurales. De hecho, si las inversiones son la motivación familiar subyacente para enviar a los inmigrantes, esto implica que la familia mantendrá el envío de estas personas como un ingreso familiar incremental.

Sin embargo, puesto que la migración es costosa, esto implica que las limitaciones de liquidez impiden que el número de migrantes puedan ser enviados por determinadas familias, y que las familias más ricas son más propensas a tomar ventaja de estas oportunidades de inversión.

Por último, existen políticas que abordan las limitaciones financieras domésticas las cuales incluyen subsidios, transferencias de dinero y otros tipos de ayuda financiera. Estos tipos de política podrían tener dos efectos opuestos sobre los flujos de remesas. Por un lado, podría reducir la presión sobre los inmigrantes para enviar remesas al hogar (una especie de efecto “*crowding out*”), mientras que, por otro lado, mediante el cumplimiento de las necesidades básicas de las familias, podrían aumentar los incentivos para los inmigrantes a remitir porque los fondos son más propensos a gastarse productivamente (efecto de complementariedad).

2.3. Remesas hacia América Latina y el Caribe: tendencias recientes

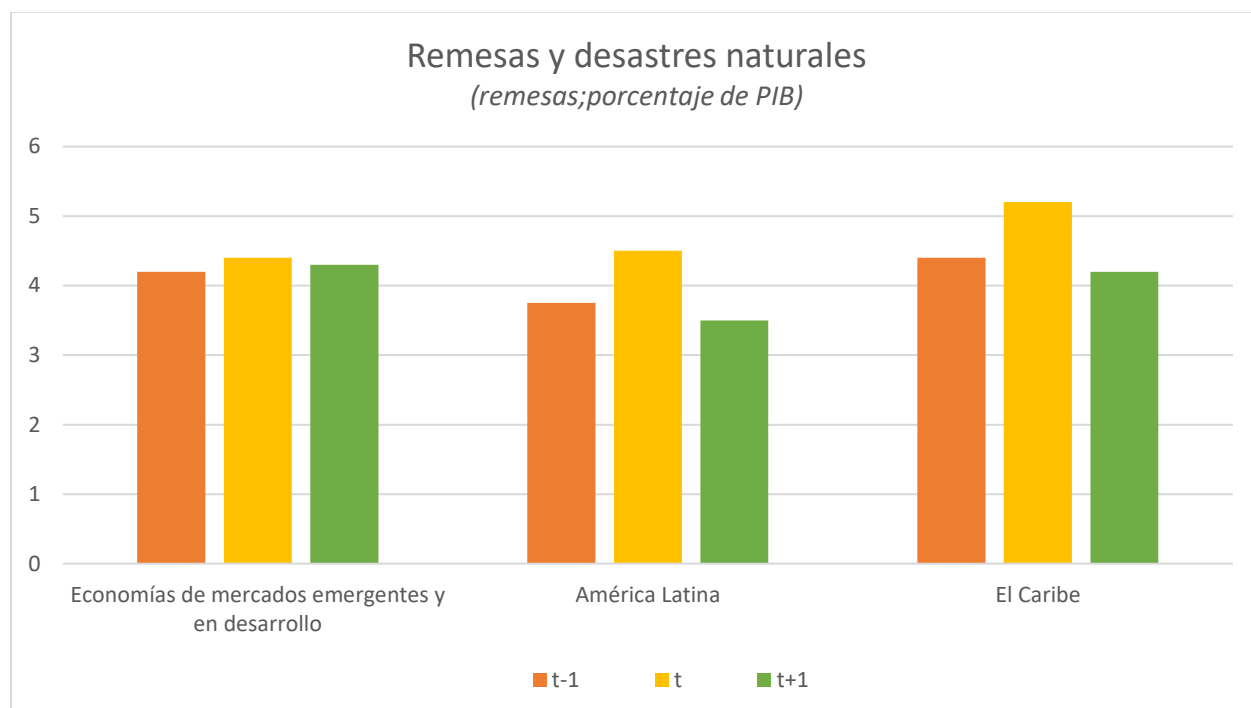
Los efectos que tienen las remesas a nivel macroeconómico pueden ser variados. Según resultados obtenidos del Fondo Monetario Internacional (2017) las conclusiones son ambivalentes: por un lado, el efecto neto de la migración y las remesas en el crecimiento

tiende a ser negativo para la región del Caribe y América del Sur, esto debido a que la salida de población en edad productiva reduce la fuerza de trabajo. Además, una proporción relativamente importante de estos emigrantes son altamente calificados – sobre todo en América del Sur-. Del mismo modo, la entrada de remesas puede agravar la caída de la oferta de mano de obra, ya que los receptores sustituyen la renta del trabajo por los ingresos recibidos. En cuanto al efecto positivo que pueden traer las remesas al crecimiento, se encuentra la disponibilidad de mayores recursos financieros para la inversión y educación; además, crea redes migratorias que fomenten el comercio y la inversión.

En cualquier caso, esta doble causalidad plantea un problema grave. La migración y las remesas pueden responder a las condiciones económicas, pero también pueden afectar a dichas condiciones. Se encontró que la emigración exterior –*ceteris paribus*- tiene efectos negativos en el crecimiento, y al parecer estos efectos son mayores en las subregiones que tienen fugas de cerebros. Las remesas parecen tener efectos positivos en el crecimiento –aunque a veces no son estadísticamente significativos- y estos efectos se amplifican en las subregiones receptoras de grandes volúmenes de remesas.

Las remesas suelen considerarse importantes por sus efectos macroeconómicos estabilizadores, lo cual traería un gran beneficio a los países receptores de las mismas. Por un lado, pueden ayudar a suavizar el consumo en los países de origen, esto debido a que los emigrantes envían mayores recursos para tratar de amortiguar los efectos negativos de shocks económicos. En el siguiente gráfico se puede apreciar que el nivel de remesas aumenta en la medida que ocurre un desastre natural en los países receptores, lo cual apoya esta propiedad estabilizadora.

Gráfico III.



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información proporcionada por el Fondo Monetario Internacional (FMI) (2017), “Estudios Económicos y Financieros”, Las Américas, Historias de dos ajustes y la base de datos *Emergency Events*.

También, fortalecen la estabilidad del sector financiero. Aunque esta aseveración debe tomarse con cautela debido a dos razones: por un lado, las remesas podrían impulsar el crecimiento del crédito privado de forma desproporcionada, lo cual contribuye a bajar la calidad del crédito debido a la sobreoferta. Por otro lado, reforzaría la capacidad que tienen los prestatarios de reembolsar –en específico los bancos-, el cual tendría el efecto contrario, ya que mejoraría la calidad del crédito. La evidencia nos dice que el efecto predominante en América Latina y El Caribe es que un mayor volumen de remesas está vinculado a la disminución de los préstamos en mora.

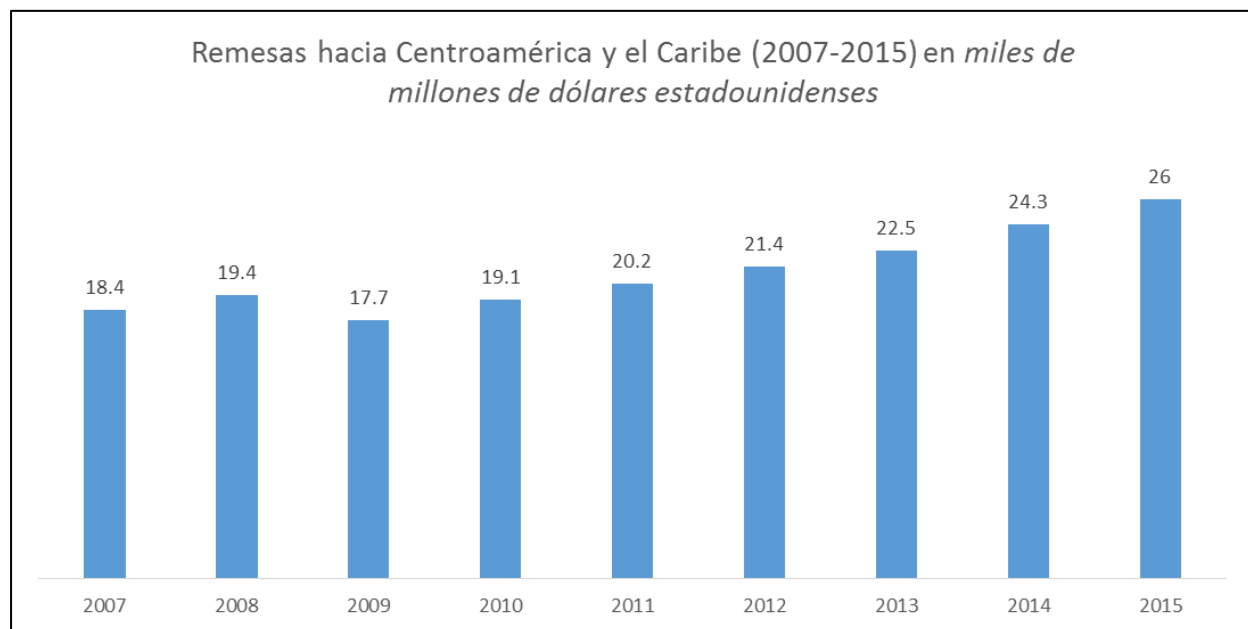
Otro efecto importante es el aumento en los ingresos fiscales. Aunque las remesas no se gravan directamente, el gasto vinculado con las remesas forma parte de la base de los impuestos al valor agregado. El aumento del espacio fiscal mejora el margen para la estabilización a través de políticas fiscales contra cíclicas.

Por último, dada la entrada de remesas que impulsan el gasto de los hogares, podría existir cierta presión sobre los precios de los productos no transables y las tasas de interés, dando lugar a una apreciación del tipo de cambio real, lo cual impactaría en el nivel de competitividad. Algunos estudios muestran la existencia de este efecto, mientras que otros estudios muestran lo contrario o que es poco significativo (véase Amuedo-Dorantes y Pozo, 2004; Fajnzylber y López, 2008; Hassan y Holmes, 2013; Izquierdo y Montiel, 2006; y Barajas et al., 2010). La entrada de remesas también podría ejercer presión sobre los precios internos según lo demuestran (Mishra, Narayan y Narayan, 2011; Ball et al. 2010; Caceres y Saca, 2006; y Balderas y Nath, 2008).

Por otro lado, las remesas monetarias hacia América Latina y el Caribe han ido en aumento desde la década pasada. En específico, la zona de Centroamérica y el Caribe ha presentado momentos de mayor volatilidad, como se puede observar en el gráfico V. Esto se refleja en los más de \$18 mil millones de dólares enviados solo a esta zona – excluyendo a México- durante el año 2007, después de su disminución en el año 2009, vemos como se ha llegado a niveles no vistos anteriormente, con más de \$26 miles de millones de dólares enviados durante el año 2015.

El crecimiento en la región centroamericana y del Caribe se ve apoyado principalmente por el ritmo sostenido de expansión de los caribeños en los últimos tres años, en el cual destacan países como República Dominicana y Haití, los cuales aumentaron su nivel de remesas en promedio 6.5 y 7.7 por ciento, muy por encima del promedio total de la región el cual fue de 4 por ciento, llegando a recibir hasta \$4,960 y \$2,195 miles de millones de dólares en 2015. Para el caso de Centroamérica, en el mismo año el ingreso total anual fue de 16,666 miles de millones de dólares, esto fue resultado del mayor crecimiento anual de Guatemala (13.3%) y Honduras (8.8%), por encima del promedio de la región centroamericana el cual fue de 6.6 por ciento, estos países recibieron \$6,481 y \$ 3,649 miles de millones de dólares, según datos extraídos del Fondo Monetario Internacional.

Gráfico IV.



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información proporcionada por el Fondo Monetario Internacional (FMI), Estadísticas financieras internacionales, 2016.

La importancia económica de los flujos de remesas en varios países de la región, en particular en América Latina y el Caribe sigue siendo muy significativa. Como se puede observar en el cuadro V, de la región centroamericana y del Caribe, Haití representa al país que tiene un porcentaje mayor de remesas como proporción de su PIB (24%), seguido por Honduras con el 18 por ciento, Jamaica con el 16.9 por ciento, El Salvador (16.6%) y Guatemala con el 10 por ciento. En el hemisferio sur, Ecuador es el que tiene el porcentaje más alto con 2.4 por ciento, seguido por Paraguay y Colombia con 2 y 1.6 por ciento respectivamente. En contraste, los países que tienen mayores flujos de remesas pero que representan una mínima proporción de su PIB son México (2.3%), Colombia (1.6%) y Brasil (0.2%).

Cuadro V.

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PAÍSES SELECCIONADOS, FLUJOS DE REMESAS RECIBIDAS Y COMO PORCENTAJE DEL PRODUCTO
INTERNO BRUTO 2006-2015**
(miles de millones de dólares y porcentaje)

País/año	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Porcentaje del PIB (2015)
Argentina	541	606	698	621	644	697	576	534	504	483	0.1%
Belize	64	73	76	79	78	75	76	74	80	85	4.8%
Brazil	3,287	3,306	3,643	2,889	3,083	3,215	2,784	2,718	2,648	2,897	0.2%
Chile	3	3	3	4			170	137	126	127	0.1%
Colombia	3,899	4,460	4,827	4,125	4,031	4,101	4,019	4,450	4,166	4,680	1.6%
Costa Rica	513	618	605	513	531	520	562	596	594	552	1.1%
Dominican Republic	3,054	3,397	3,606	3,415	3,887	4,241	4,262	4,486	4,810	5,196	7.7%
Ecuador	2,934	3,341	3,089	2,742	2,599	2,681	2,476	2,459	2,472	2,388	2.4%
El Salvador	3,483	3,709	3,755	3,402	3,472	3,644	3,896	3,955	4,151	4,285	16.6%
Guatemala	3,700	4,236	4,460	4,019	4,232	4,524	5,031	5,379	5,838	6,573	10.3%
Haiti	1,063	1,222	1,370	1,376	1,474	1,551	1,612	1,781	1,977	2,196	24.7%
Honduras	2,337	2,614	2,821	2,477	2,618	2,811	2,920	3,098	3,370	3,666	18.2%
Jamaica	1,924	2,122	2,157	1,889	2,026	2,106	2,167	2,172	2,269	2,361	16.9%
Mexico	26,543	26,880	26,041	22,076	22,080	23,588	23,366	23,433	24,462	26,233	2.3%
Panama	301	355	378	337	410	368	411	452	760	560	1.1%
Paraguay	336	341	363	377	410	541	634	623	507	554	2.0%
Peru	1,837	2,131	2,444	2,409	2,534	2,697	2,788	2,707	2,639	2,725	1.4%
Trinidad and Tobago	91	109	95	109	91	126	126	126	126	126	0.5%
Venezuela, RB	165	151	137	132	143	138	118	120	117	104	0.0%

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información proporcionada por el Banco Mundial.

El cuadro VI nos pone de manifiesto el mayor protagonismo que está tomando la región de Centroamérica y El Caribe como países receptores de remesas, las cuales en su mayoría provienen de los Estados Unidos. Por un lado, en cuanto al nivel de volumen se puede ver la región centroamericana –con un número mayor de países-, concentra alrededor del 32,8 por ciento de todas las remesas enviadas a la región; sin embargo, su ritmo de expansión promedio no presenta un mayor dinamismo comparado con la región del Caribe, quien ha variado su nivel recibido de remesas cada año en promedio a una tasa de 7.8 por ciento, representando el 18,5 por ciento del total de la región.

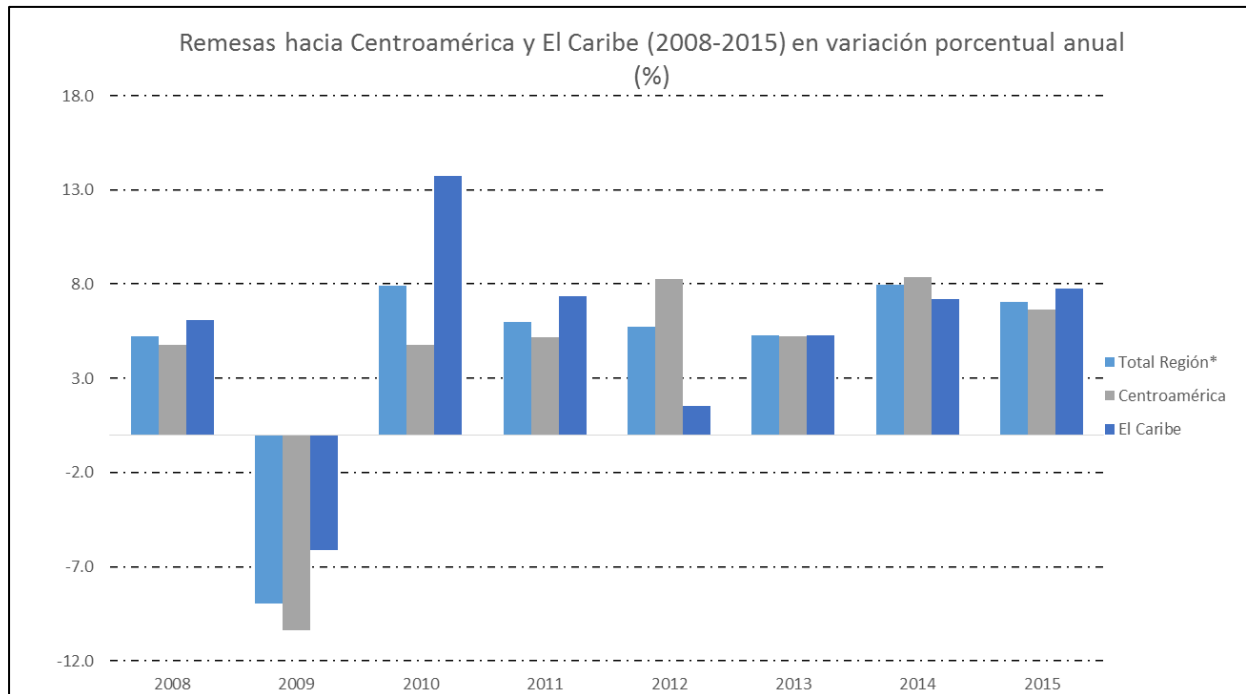
Cuadro VI.

Remesas hacia Centroamerica, el Caribe y México (2015)			
Region	Flujos netos de remesas (miles de millones de dólares)*	Variación porcentual anual (%)**	Peso relativo del total (%)***
Centroamerica	16,666,803,093.59	6.6	32.8
El Caribe	9,382,176,635.68	7.8	18.5
México	24,784,772,625.00	4.8	48.8
Total	50,833,752,354.27	6.4	100.0

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información proporcionada por el Fondo Monetario Internacional (FMI), Estadísticas financieras internacionales. *Los países que se incluyen para Centroamérica son: Belice, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá. Para El Caribe son: Republica dominicana, Haití y Jamaica. ** Esta es calculada a partir del promedio de los países pertenecientes a cada región, para el Total se hace un promedio de las dos regiones. *** Es la parte que aporta cada región al total.

Es importante el análisis de los países del Caribe no solo por las implicaciones en su dinamismo a nivel regional, sino también debido a que estos países con el paso de los años se han vuelto sumamente dependientes del nivel recibido de remesas. Por un lado, tenemos que para Republica dominicana, Haití y Jamaica, este nivel representa cerca del 8%, 25% y 17% de su producto interno bruto. Mientras que países centroamericanos con el nivel más alto de dinamismo de la región, como son Guatemala, El Salvador y Honduras representan el 11%. 17% y 19% del PIB doméstico.

Gráfico V.



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información proporcionada por el Fondo Monetario Internacional (FMI), Estadísticas financieras internacionales. *Incluye el promedio total de los países pertenecientes a Centroamérica y El Caribe.

2.4. Corredores remesas

Los corredores de remesas se pueden identificar debido a que es el camino por el cual acceden los flujos de capitales que se envían (reciben) de forma bilateral entre ambos países. A nivel mundial se destacan alrededor de 29 corredores de remesas (World Bank, 2016). Los cinco más importantes lo conforman en orden de país remitente a país receptor:

Estados Unidos-México con un total de 25,2 miles de millones de dólares en 2015.

Estados Unidos-China con 16,3 miles de millones de dólares en 2015.

Hong Kong (RAE) regiones administrativas especiales, China-China con 15,6 miles de millones de dólares recibidos en el año 2015.

Emiratos Árabes Unidos- India con 13,2 miles de millones de dólares en 2015.

Estados Unidos- India con cerca de 11,5 miles de millones de dólares en 2015.

Para el caso de América Latina y el Caribe se destacan además del corredor Estados Unidos- México:

Estados Unidos- Guatemala ubicado en el lugar número diez con 5,8 miles de millones de dólares en 2015.

Estados Unidos- El Salvador en el puesto veintiuno con más de 4 mil millones de dólares recibidos en el año 2015.

Estados Unidos- República Dominicana en el lugar veinticinco con 3.7 miles de millones de dólares en 2015.

Estados Unidos- Honduras en el penúltimo lugar con 3,3 miles de millones de dólares recibidos en 2015.

2.5. Tipología de las remesas

Existen diversos tipos de remesas, las cuales cumplen con propósitos distintos según el contexto bajo el cual se reciben:

Cuadro VII.

Tipos de remesas		
	Tipo	Especificaciones
Básicas	Salario	Alimentación
		Vestido
		Vivienda
		Salud
Básicas	Inversión	Educación
		Lote, terrenos, casas
		Automotores
		Educación
Básicas	Capital	Negocio
		Autoempleo
		Inversión
		Rendimiento
Complementarias	Especie	Ropa, calzado
		Juguetes
		Herramientas
		Electrodomésticos
Complementarias	Social	Apoyos
		Iniciativas
	Diversas	Visitas
		Viajes
Adicionales	Perdidas	Pagos diversos
		Robo
	Prestigio	Extravío
		Extorsión
Adicionales	Tecnológica	Fiestas
		Campañas
	Tecnológica	Formación
		Habilidades
		Aprendizaje
		Conocimientos

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de “Espacio social transnacional y desarrollo: una exploración de la relación entre comunidad, Estado y mercado”, Thomas Faist, 2005.

Las remesas básicas se componen principalmente por: la remesa salario, que es equivalente, como su nombre lo indica, a un salario (que se gasta en comida, vestido, habitación y sustento en general), y lo que resta, lo que va más allá. Es decir, lo que se hace con el dinero que sobra una vez solucionado el problema fundamental del sostenimiento de la familia. Los migrantes destinan a la remesa salario aproximadamente dos terceras partes del total del monto general que envían anualmente. Mientras no se supere el nivel de pobreza en sus tres acepciones actuales, todo el monto que reciben las familias de los migrantes, puede considerarse como remesa salario.

Teóricamente, una vez solucionado el problema básico del sostenimiento, el migrante invierte en bienes de consumo duradero: un terreno, una casa, un rancho, un automóvil, un camión un tractor. Se trata de una remesa inversión, en el sentido de que ésta no pierde valor de manera inmediata cuando se realiza el consumo. Por el contrario, puede incrementar su valor o por lo menos puede recuperarse, con el tiempo, buena parte de lo invertido. Aquí también intervienen otro tipo de inversiones, que en un futuro podrían dar frutos, como la que se realiza en educación, un rubro muy apreciado por un sector de migrantes.

Por último, la remesa capital implica un ahorro considerable de dinero que se invierte en algún negocio, en alguna actividad productiva, en una cuenta bancaria que rinde intereses, en algún bien cuya utilización derive en un beneficio económico, en la creación de empleos o autoempleos. En términos generales, a esta remesa se le puede llamar remesa productiva o una inversión productiva de la remesa, a diferencia de las otras, que se destinan fundamentalmente al consumo.

Existen otros tres tipos de remesas, que llamaremos complementarias de las cuales es pertinente señalar sus características e impacto: la remesa en especie, la social y la sistémica. Sobre la remesa en especie se ha dicho poco y se ha investigado menos. Sin embargo, es un rubro que tiene vital importancia tanto monetaria como simbólica. Otro rubro importante son los aparatos electrodomésticos y electrónicos; muebles, decoraciones, regalos, juguetes y herramientas. Las casas de los migrantes están llenas de estos objetos y aparatos que difícilmente se podrían adquirir en el país de origen.

Las remesas sociales son relevantes por su carácter social que no económico. Lo que importa es su carácter social, el dinamismo que ha generado entre los lugares de origen y destino; los distintos roles que asumen los protagonistas; la orientación que se le quiere dar a las inversiones; los sistemas de control y fiscalización que se están construyendo; la influencia y la revalorización de la imagen del migrante colectivo y sus organizaciones.

Finalmente hay que tomar en cuenta otro conjunto de tres remesas adicionales, las remesas disipada, prestigio y tecnológica. La remesa disipada o perdida es aquella que

significa un costo o una pérdida para el migrante. En particular, nos referimos a los costos de la transferencia de remesas y las pérdidas, robos y extorsiones que sufren los migrantes. Por lo general estos gastos o costos no entran en los cálculos globales, pero sí en los cálculos personales del migrante, que tiene que pagarlos.

Un segundo tipo de remesa adicional es la remesa prestigio. Muchas veces considerada como un gasto suntuario o conspicuo por algunos investigadores esta se gasta en fiestas y celebraciones por medio de las cuales se adquiere prestigio social. Una parte menor de las remesas, se dedica a este rubro que tiene un alto contenido simbólico.

El tercer tipo de remesa es la tecnológica, que no es otra cosa que la transferencia de tecnología. Cada vez más los migrantes pueden aplicar sus conocimientos en sus lugares de origen porque las condiciones han cambiado. Hay decenas de hoteles y restaurantes propiedad de migrantes que aprendieron el oficio en el otro lado. Igualmente existen talleres mecánicos de todo tipo, con tecnología traída del otro lado.

2.6. Bonos de la diáspora

Este tipo de capitales pueden ayudar al financiamiento al desarrollo en los países de origen. Los bonos de la diáspora pueden ser emitidos ya sea por un gobierno soberano o por empresas privadas de renombre. Para el prestatario, un bono de la diáspora puede proporcionar un financiamiento de menor costo y a más largo plazo de lo que estaría disponible, especialmente en tiempos de turbulencias financieras. Estos bonos tendrían una tasa de interés más baja que un bono soberano vendido a inversores institucionales extranjeros. Esto debido a dos razones: la primera es que el punto de referencia de la tasa de interés para un inversionista de la diáspora sería la tasa de depósito (cero o baja) en lugar de la LIBOR. En segundo lugar, el riesgo de propagación de un bono de la diáspora sería menor, ya que la percepción de los inversionistas de la diáspora respecto al riesgo país es menor (excepto en los casos en que la diáspora está huyendo del régimen). Al igual que la moneda extranjera, los depósitos pueden ser retirados en cualquier momento, un bono de la diáspora proporciona un instrumento de financiación estable a largo plazo.

En el año 2015, entre los países de ingreso medio, México tiene el mayor ahorro de la diáspora estimado en 53 miles de millones de dólares, seguido por China con 46 mil millones e India con 44 mil millones de dólares respectivamente. Entre los países de bajos ingresos, Bangladesh tiene el mayor ahorro con 9.5 miles de millones de dólares, seguido por Haití y Afganistán con 4.5 miles de millones aproximadamente (Ratha et. al, 2015).

2.7. Canales de transacción de las remesas

Los canales de transacción no se pueden identificar tan fácilmente como formales o informales. La razón es que un canal en particular puede verse diferente basado en la reglamentación, la estructura institucional o el régimen jurídico en diferentes países. Un canal específico puede ser formal en un país, pero informal en otro, dada su regulación.

Los flujos de remesas transfronterizos pueden llevarse a cabo a través de varios canales, dependiendo de la disponibilidad de servicios, de la preferencia del remitente y del entorno institucional. Los canales de remesas formales son los oficialmente autorizados para operar con la transferencia de dinero de negocios, como bancos, operadores de transferencias de dinero u otras instituciones oficialmente registradas. Los canales semiformales de remesas incluyen instituciones formales que proveen servicios de transferencia de dinero fuera de los mecanismos de reglamentación de las autoridades del país de origen. Estas instituciones están bien organizadas en la transferencia de dinero, pero no son controladas por los marcos regulatorios emitidos por las autoridades.

Un alto nivel de penetración del sector bancario formal en los países de envío y recepción puede fomentar a que los trabajadores migrantes abran cuentas para las transferencias. Sin embargo, a pesar de la disponibilidad de servicios, los requisitos de documentación para cumplir con las obligaciones reglamentarias pueden ser excesivas para los bancos, que a su vez pueden procesar transacciones de pequeño valor, haciéndolo poco atractivo para los bancos y clientes. Así, el costo de envío de dinero al extranjero puede influir significativamente en la elección entre los canales formales e informales.

Además de los costos, la velocidad de entrega puede influir fuertemente en la decisión del remitente para elegir un canal en particular. Las operaciones del tipo de cambio son

también un factor importante a considerar; por ejemplo, los tipos de cambio ofrecidos pueden cambiar significativamente el pago final al beneficiario y por lo tanto el atractivo de un modo especial de transferencia. En particular, bajo regímenes de control de cambio, los operadores no oficiales pueden ofrecer un tipo de cambio que es más favorable que la tasa de cambio oficial, lo cual atrae a los remitentes a los canales informales. Por último, el status migratorio también puede afectar el atractivo de un canal en particular. Los migrantes ilegales a corto plazo pueden preferir remitir su dinero a través de canales informales porque se puede no cumplir con los requisitos de identificación para abrir cuentas bancarias.

Canal bancario

Los bancos comerciales son tradicionalmente vehículos transfronterizos importantes para efectuar transacciones de remesas, esto se da a la luz de sus amplias redes tanto en el envío y recepción en los sistemas de liquidación y de pagos internacionales. Algunos bancos con una presencia global pueden utilizar su propia red de transferencia de dinero, mientras que otros con limitada red pueden utilizar un servicio de traslado de la franquicia proporcionado por un operador global, parte de una red cooperativa o utilizando una red de corresponsalía.

MTOs

Los operadores de transferencia de dinero (MTOs) son empresas económicas (no generalmente bancos) que se dedican a la transferencia transfronteriza de fondos mediante un sistema interno o el acceso a otra red de la banca transfronteriza. Los MTOs pueden utilizar sus propios puntos de venta o intercambiar numerosas transferencias entre los agentes tales como bancos, oficinas de correos y otros intermediarios como tiendas, centros de telefonía celular, agencias de viajes, farmacias, gasolineras, etcétera. Los fondos se pueden entregar a través de efectivo, cheques o giros. Los MTOs tienen amplias redes en el envío y en los países de recepción, tienen también menos requisitos de identificación y a menudo su punto focal es de bajo valor y transacciones de alta frecuencia. Para enviar o recibir dinero no se requieren de cuentas de banco ni tarjetas

de crédito, membresías o documentos que acrediten ciudadanía. Los pagos en la mayoría de los casos se llevan cabo con la recepción de efectivo de una persona.

Red postal

Las oficinas de correos, tradicionalmente los agentes de transferencias de dinero también han surgido como importantes transportistas de fondos transfronterizos y generalmente están regulados por las leyes de comunicaciones en la mayoría de los países y no por los bancos centrales. Los servicios de giros postales internacionales están disponibles para transferir fondos a personas o empresas en los países en que han entrado en acuerdos. Entre los servicios de proveedores de remesas, las oficinas de correos tienen la extensión más grande de red, incluyendo lugares remotos especialmente en la recepción de los países en desarrollo donde la infraestructura es insuficiente para la entrega de remesas.

Uniones de crédito

Muchas cooperativas de ahorro y crédito facilitan los pagos internacionales bancarios y, en algunos casos, las transferencias electrónicas son inmediatas a través de arreglos de agencia con MTOs internacionales más grandes. Las uniones de crédito generalmente organizan transferencias de dinero a través de cualquier red existente o mediante una red internacional de remesa (IRnet), la cual es una plataforma de liquidación de remesas establecido por el Consejo Mundial de cooperativas de crédito.

Compañías de Telecomunicaciones

Las compañías telefónicas han empezado a ofrecer servicios de remesas en muchos países, a menudo utilizando sus redes de telefonía móvil para realizar transacciones. Estos servicios están diseñados para que el destinatario pueda recibir crédito en prepago de servicios en telecomunicaciones (crédito en tiempo aire) para sus familiares u obtener dinero en efectivo. El crédito en prepago está diseñado para el pago de servicios telefónicos y a menudo no pueden ser vendidos o reembolsados. Por tanto, estas transferencias son prácticas solo hasta el punto en el que el beneficiario está obligado a pagar por el uso del teléfono. El valor almacenado en tarjetas emitidas por empresas de

telefonía móvil es un medio de transferencia de dinero por las personas que utilizan teléfonos móviles.

Internet

Internet también está siendo utilizado como un medio para las transferencias entre hogares. Algunos MTOs tradicionales ofrecen transacciones basadas en internet, además éstas pueden ser llevadas a cabo a través de sus sucursales y agentes. Otras empresas basan sus modelos de negocio sólo por Internet.

Las transferencias de fondos personales en una cuenta virtual recientemente han entrado en el mercado y son bastante innovadoras. Aunque estos pagos no son generalizados, se han vuelto más populares. Para hacer una transferencia, una persona abre una cuenta virtual en Internet. Generalmente se pone el dinero en una cuenta por medio de tarjetas de crédito express, cajeros automáticos, oficinas de correo, organismos de crédito o tarjetas de crédito. El dinero virtual de la cuenta es el dinero electrónico (que almacena un valor disponible para diversos usos por parte del consumidor el cual se almacenará en un dispositivo electrónico propiedad del consumidor).

Las transferencias transfronterizas pueden fluir entre las cuentas personales virtuales. Si una persona tiene la intención de hacer un pago a través de Internet, será suficiente poner dinero en la cuenta y la transferencia de dinero se hará a otra cuenta mediante el sistema de pago electrónico. Los receptores del dinero electrónico intercambiaron fondos en moneda nacional, y pueden ponerlos en su cuenta en un banco local. Estos sistemas de dinero electrónico son administrados por las empresas que se consideran organizaciones de crédito pero que operan bajo normas simples en comparación con los bancos.

Empresas de mensajería

La entrada de los servicios de mensajería en el mercado de transferencias de remesas se ha atribuido a la debilidad de las instituciones formales. Las empresas de mensajería pueden entregar las remesas a través de correo, comunicaciones electrónicas o mediante su entrega física a través de paquetes. La transacción implica que el remitente tiene que visitar la ubicación de la empresa de mensajería y el dinero de la licitación. La empresa

de mensajería recibe información sobre el remitente y el receptor. En el extremo receptor, un empleado o agente de la empresa de mensajería visita al destinatario y entrega el dinero después de la correcta identificación del receptor.

Operadores de transporte

Los operadores de transporte transfronterizo (principalmente empresas de mensajería de autobuses) están involucrados en llevar bienes y dinero. Estos operadores no son agentes de transferencia de dinero oficial, pero pueden transportar dinero declarado o no declarado como parte de su forma legítima de hacer negocios. La transacción implica al remitente visitar la oficina de la compañía y licitar el dinero sobre el mostrador. El remitente a su vez, se le da un recibo y una contraseña, el cual él o ella comparte con el beneficiario en el país receptor. Para recibir el dinero de la oficina de la compañía, el beneficiario proporciona la contraseña y la identificación oficial, según se necesario.

Canales no reglamentados

Un gran número de empresas de transferencia de dinero pequeñas en todo el mundo a menudo no están sujetas a registro, licencia, regulación, etcétera. Muchas de estas empresas son parte de los canales que están culturalmente arraigados y han sido descritos como “sistemas alternativos de remesas”, “sistemas de transferencia informales de valor” y “sistemas de transferencia de fondos informales”.

Este tipo de canales surgen como métodos más baratos, accesibles y eficaces para transferir dinero a lugares remotos. Así mismo, son usados frecuentemente por los migrantes que hacen transacciones de pequeño valor, aunque no siempre aseguran ser alternativas formales. Esto es debido a los marcos regulatorios establecidos en distintos países que tienen lucha contra el lavado de dinero o financiamiento al terrorismo, los cuales los hacen poner estrictos requisitos para la apertura de cuentas. Estos reglamentos en muchas ocasiones desincentivan el uso de los canales formales de los clientes de remesas de bajo valor.

Inicialmente desarrollado para facilitar el comercio entre países (y a veces regiones entre países), estos canales surgieron más tarde como métodos baratos y eficaces para

transferir dinero a lugares remotos. Son populares para las transacciones de pequeño valor de los migrantes y trabajadores a corto plazo, aunque no siempre aseguran ser alternativas formales. Los estrictos requisitos regulatorios (como anti-lavado de dinero y la lucha contra la financiación al terrorismo) tienden a aumentar los requisitos para la apertura de cuentas y de esta forma, desincentivan el uso de los bancos por los clientes de remesas de valor bajo. Por otro lado, las restricciones de control de cambio crean una cuña entre el tipo de cambio oficial y el del mercado negro. Estas restricciones imponen una sanción a los migrantes y los trabajadores a corto plazo, los cual remiten fondos a través del canal oficial y contribuyen a la atracción relativa de la utilización de canales informales. Sin embargo, la entrega oportuna de fondos vis a vis en los canales formales y en algunos casos por agentes a la puerta del destinatario hace atractivos a estos canales.

Los inmigrantes ilegales (que en algunos países no tienen acceso al dinero regulado debido a los requisitos de identificación) suelen preferir canales informales debido a que estos no son regulados. Sin embargo, el uso de los canales informales parece haber disminuido en los últimos años como resultado de la liberalización de los controles de divisas, reformas en la infraestructura de pagos y en la competencia en el mercado de remesas.

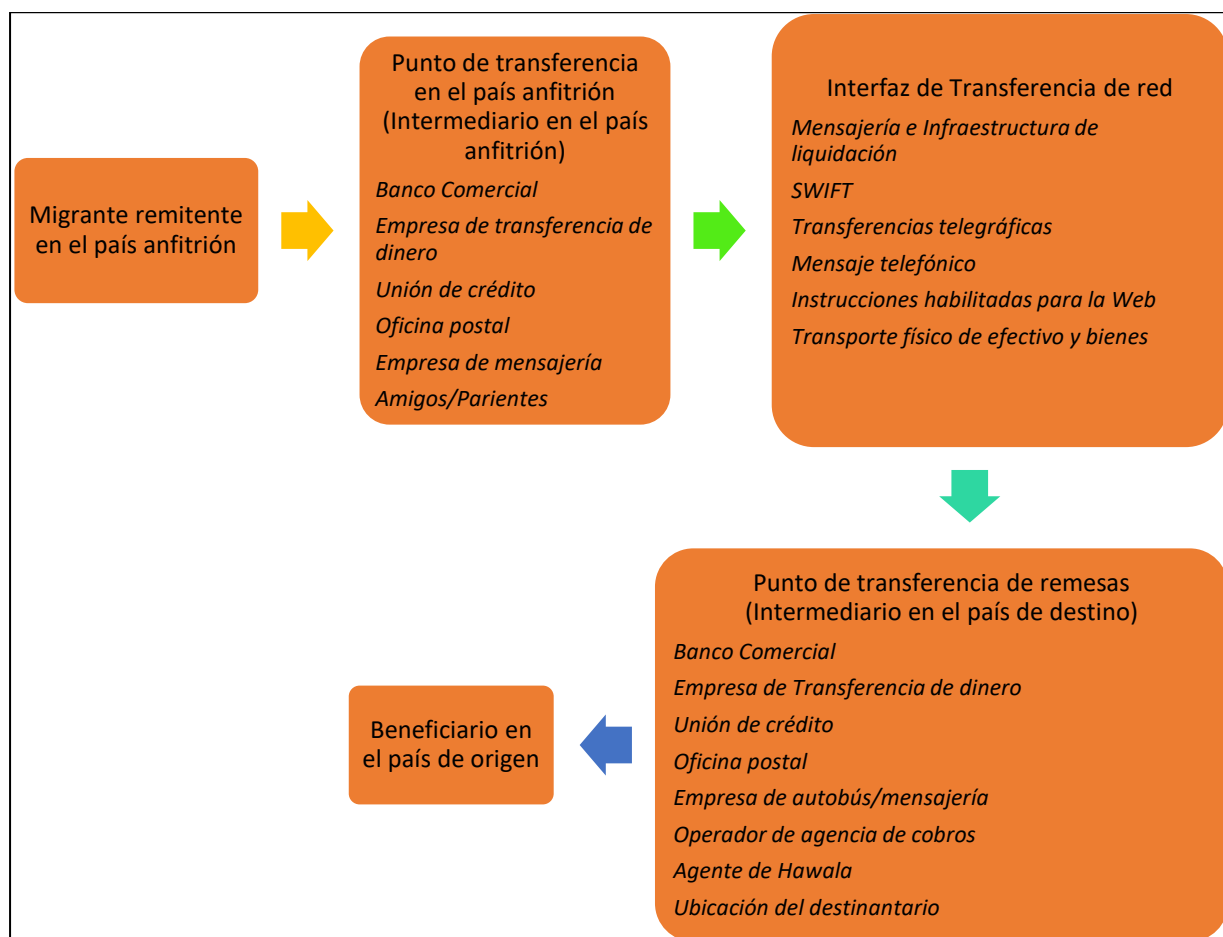
Sistemas basados en el comercio

En los sistemas de envío basados en el comercio, los remitentes de remesas financian las compras de bienes importados por los comerciantes que residen en el mismo país como receptor de remesas. Los comerciantes utilizan las ganancias de las ventas de estos bienes para pagar las remesas a los beneficiarios designados. Uno de los métodos más comunes de envío basado en el comercio es el sistema de crédito. Un importador en el país de origen entra en contacto con el remitente de remesas (típicamente el remitente de origen) con la petición de pagar los fondos al beneficiario basado en crédito. Después de realizado el acuerdo, el importador paga la cantidad acordada de dinero al beneficiario. Los arreglos podrían hacerse en persona (si el importador visita el país de

origen) o por teléfono, fax o internet. El remitente de remesas devolverá el préstamo cuando el importador visite el país donde reside el remitente.

En la siguiente figura se puede apreciar el mecanismo de los canales de remesas en conjunto con los intermediarios que participan de ella, todos los actores, tanto remitentes como receptores son partícipes de un ecosistema de intercambio de recursos en donde los intermediarios juegan un papel muy importante.

Figura I.



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de “International Transactions in Remittances”: Guide for Compilers and Users, International Monetary Fund, 2009.

Finalmente, una comprensión de los aspectos legales y reglamentarios de las remesas es importante para analizar el uso de los canales formales e informales. Diferentes

canales plantean diferentes desafíos para los hacedores de política, éstos deben obtener datos sobre los tipos de transacciones y elaborar un menú de canales utilizados en el país, así como resolver el entorno institucional y legal que rigen las transacciones de remesas. En muchos países, los bancos y otras instituciones financieras están obligados a informar sus transacciones internacionales (incluyendo remesas) a los bancos centrales u otras autoridades financieras nacionales.

Sin embargo, el marco normativo y las prácticas varían sustancialmente entre los países. Una pobre infraestructura de tecnología legal y comunicación puede dificultar la regulación de algunas entidades en algunos países. Se plantean así, desafíos para la presentación de informes. Mientras, en otros países las entidades pueden ser reguladas y supervisadas por un número de diferentes organismos, por lo cual reta a los hacedores de política a integrar los diferentes conjuntos de datos.

2.8. Las remesas y el desarrollo

Como hemos venido indicando, los flujos de remesas son importantes para algunos países. El hecho queda confirmado con el porcentaje respecto a su PIB que tienen países como Haití o Jamaica. En este sentido, cabe hacerse la pregunta: si estos flujos son tan importantes a nivel macro, ¿cuál es su impacto a nivel regional o local? Sin lugar a dudas, el primer canal que tienen las remesas sobre el desarrollo es mediante la inversión. Si se logra crear un ambiente positivo de negocios, los emigrantes sentirán que sus recursos pueden ser mejor aprovechados y no solo ser utilizados para el consumo corriente. Para lograr que estos recursos se canalicen productivamente se requieren una serie de requisitos fundamentales: el clima de inversión, la infraestructura y las instituciones, así como la frecuencia y los canales que se utilizan. Se encontró evidencia de que la utilización de las remesas en ciertos países es para la inversión en bienes raíces, esto debido a su relativa seguridad respecto a inversiones en capital más riesgoso. Además, se utilizan para pagar deuda, garantizar un préstamo o financiar la salud. Por último, algunas de las recomendaciones de política es hacer que bajen el costo de las

transferencias de remesas a nivel global, así como aumentar la capacitación financiera, sobre todo en los hogares receptores.

2.9. Remesas e Inversión

Existen estudios que han demostrado que el efecto de las remesas en las inversiones productivas a menudo es limitado. Por ejemplo, los hogares son más propensos a usar las remesas en las necesidades diarias y bienes de consumo, que a la inversión para el futuro (Basok, 2000; Chami et al., 2003; Zarate-Hoyos, 2004). Esto es particularmente cierto en países donde las remesas son recibidas por algunos de los hogares más pobres, es decir, los hogares con más urgente necesidad de satisfacer sus requerimientos diarios de comida y ropa (Adams y Cuecuecha, 2010b). Esto es ejemplificado en un estudio de Durand y Massey's (1992) en 37 comunidades mexicanas, en el cual las remesas fueron principalmente gastadas en consumo en todas las comunidades, el porcentaje asignado a inversiones productivas variaron enormemente de pueblo a pueblo. Esto les llevó a sugerir, "en lugar de concluir que la migración conduce inevitablemente a la dependencia y a la falta de desarrollo, es más apropiado preguntar por qué la inversión productiva ocurre en algunas comunidades y no en las otras".

Por otro lado, es probable que las remesas tienen un potencial efecto multiplicador. Por ejemplo, las remesas que se gastan en consumo pueden –aparte de ser una fuente importante de ingresos para el hogar– contribuir al desarrollo y crecimiento de la demanda de bienes y servicios locales, estimulando la producción y el empleo (Durand et al., 1996). Se ha visto que la migración también puede ayudar a reducir la pobreza en los hogares sin migrantes, esto debido a un aumento en la actividad económica local impulsada por los flujos de remesas y por las remesas dirigidas a los hogares con migrantes (Martínez and Yang, 2007).

La inversión puede tomar varias formas. Por ejemplo, la inversión productiva de las remesas puede ayudar a que los hogares muevan su mano de obra hacia actividades intensivas de capital. La evidencia para México sugiere que las remesas se utilizan para invertir en bienes agrícolas, aunque no para inversiones en ganadería (Böhme, 2015).

Las remesas también pueden ayudar a que los hogares sean más resilientes contra las dificultades. El problema que se ha identificado es que el costo de la transferencia de remesas a las zonas rurales es también alto y problemático dada la escasez de facilidades, en comparación con las áreas bancarias urbanas. Según investigaciones, se sugiere que el 40% de las remesas van a zonas rurales (FAO, 2016), una tasa que es inferior a la población mundial que vive en zonas rurales (46%) y mucho más bajo que los que viven en zonas rurales de países sub-desarrollados (52%) y países de bajos ingresos (70%) (UN, 2014).

Las inversiones de la diáspora también son mencionadas a menudo por los hacedores de política. Entre 2010 y 2012, FIDA co-financió un modelo de intervención aplicado por Atikha, la cual es una ONG filipina y que permitió a los trabajadores emigrantes en Italia invertir colectivamente en sus provincias a través de un grupo cooperativo creado en 1979 llamado Soro-Soro Ibaba Development Cooperative (SIDC). Este programa piloto demostró que las diásporas y sus familias podían lograr metas financieras e invertir con éxito en su país de origen mediante programas de alfabetización financiera, seguido por productos financieros e inversión. Atikha tuvo un papel catalizador entre las diásporas, sus familias y la población mediante el apoyo de otras ONGs, las autoridades locales y el sector privado. Los gobiernos en general se han interesado cada vez más en los procesos de desarrollo de la diáspora y cómo canalizar las inversiones de ésta en sectores del emprendimiento, la innovación y sectores prioritarios de la economía (Agunias and Newland, 2012).

El vínculo de las remesas con la migración también puede alterar la composición y la dinámica de género dentro de los hogares, lo que a su vez puede tener implicaciones sobre el uso que se le da a las remesas. En un contexto en donde la mayoría de los emigrantes son hombres, las mujeres en el hogar juegan un papel clave como receptoras y administradoras de las remesas. Sin embargo, las actividades productivas de las mujeres pueden verse obstaculizadas por el acceso limitado sobre la tierra –y los mercados de crédito y la baja educación financiera (IOM, 2010). El propietario de una empresa suele ser en su mayoría hogares encabezados por hombres, esto implica que

las familias encabezadas por mujeres pueden enfrentar barreras para la puesta en marcha y funcionamiento de las empresas.

Además, el hecho de que a menudo los migrantes retornados y autónomos estén sobrerrepresentados, no es necesariamente una decisión de inversión activa, pero podría reflejar el hecho de que las barreras al empleo asalariado formal los empuja hacia el trabajo por cuenta propia (Brixy et al., 2013). La migración podría tener efectos perturbadores en la inversión si los hogares necesitan vender sus negocios u otros valiosos activos para financiar los costos de la migración.

Los flujos de remesas pueden servir como catalizadores de cambio en los países de origen, en particular, en los hogares receptores:

Cuadro VIII.

Múltiples factores pueden mejorar el potencial de desarrollo de las remesas tanto directa como indirectamente			
	Patrón de remesas	Infraestructura e Instituciones	Características individuales y del hogar
Elementos	Cantidades enviadas	Inclusión financiera	Género del jefe del hogar
	Frecuencia	Clima de inversión	Zona urbana/rural
	Canal de remesas	Acceso y funcionamiento de los mercados	Riqueza y vulnerabilidad
	Uso de las remesas	Disponibilidad y calidad de las escuelas y otros servicios educativos	
		Servicios de salud	
Naturaleza del impacto	Directo	Indirecto	Indirecto

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), 2017.

En primer lugar, el impacto que tienen las remesas está influenciado por las características o patrón de las mismas. Por ejemplo, la cantidad y la frecuencia de las

remesas juegan un papel en las inversiones (Massey and Parrado, 1998). Las remesas que se envían a casa con regularidad son más propensas a estimular la inversión, así como los hogares pueden ser más propensos a superar riesgos en inversiones a largo plazo si los ingresos de las remesas son estables. Cuando las remesas se envían a través de canales formales, pueden ser utilizadas más fácilmente como colateral. Las inversiones productivas dirigidas hacia la agricultura comercial a menudo requieren fondos relativamente grandes.

Las características individuales de los hogares, su ubicación y la composición del género influyen indirectamente en el desarrollo de las remesas, esto debido al impacto en el patrón de uso de las mismas. Muchos hogares con emigrantes viven en las zonas rurales con menos desarrollo en su infraestructura financiera. Otras características que afectan el uso de remesas son la riqueza de los hogares, el género del jefe del hogar y la vulnerabilidad del hogar a los choques. Los hogares pobres que son más vulnerables a los choques negativos, usan las remesas como un seguro (Yang y Choi, 2007), lo que impide que utilicen esos recursos para inversión en activos más productivos. Los hogares más pobres a menudo les resultan más difícil el acceso al crédito.

Además, la infraestructura e instituciones desfavorables pueden dificultar la inversión de las remesas en actividades productivas (Galletto, 2011). La mala educación e infraestructura financiera, como la falta de escuela y de proveedores de servicios financieros, pueden retener las inversiones de remesas. Por otra parte, el buen funcionamiento del mercado de crédito y de tierras y un clima de fomento a la inversión, puede ayudar a que las remesas se canalicen productivamente.

2.10. Las recomendaciones de política y mejores prácticas

Las remesas constituyen una serie de ingresos familiares privados. En este sentido los hogares son los únicos que pueden decidir cómo utilizar mejor estos fondos. Sin embargo, una política favorable puede aumentar el rendimiento de las inversiones y ampliar las opciones de inversión para los hogares receptores de remesas. Los debates sobre la vinculación de las remesas con las finanzas para el desarrollo se han centrado principalmente en las políticas que afectan directamente a la migración y al comportamiento de las remesas. No obstante, el vínculo entre remesas y desarrollo es influenciado por una variedad de factores; otro tipo de políticas públicas pueden tener un impacto sobre el comportamiento de las remesas, pero hasta ahora solo han recibido una atención limitada.

Los gobiernos podrían desempeñar un papel importante en la mejora de los impactos al desarrollo de las remesas haciendo menos costosas las transacciones o creando un entorno propicio para que las remesas se utilicen de forma más productiva para los hogares. Por otro lado, las políticas de apoyo a la puesta en marcha y funcionamiento de pequeñas empresas pueden permitir que más hogares receptores de remesas inviertan en actividades empresariales que mejoren sus ingresos y puedan potencialmente crear oportunidades de empleo.

Además, es importante que los gobiernos proporcionen servicios de salud y educación para satisfacer la demanda de los hogares; por ejemplo: seguros médicos, préstamos estudiantiles, tutorías y otras actividades extracurriculares. Con el fin de que éstos sean más accesibles, sería recomendable que los servicios puedan ser acoplados a instituciones de microfinanzas u otras instituciones financieras que sirvan a los destinatarios de las remesas.

En concreto, los altos costos de transferencia de las remesas deberían ser una de las principales áreas de intervención de política. Hoy en día todavía están por encima del objetivo de tres por ciento especificado por la Agenda de Acción Addis Abeba y los Objetivos del Desarrollo Sostenible en varios países. Estos altos costos hacen que los receptores reciban mucho menos dinero de lo que se envió inicialmente. Esto también significa que los migrantes tienden a utilizar los canales informales, lo que limita la capacidad de los hogares de pedir préstamos en el sistema financiero formal. La reducción de los costos de transferencia y la expansión de la inclusión financiera mediante un aumento en la competencia puede ayudar a canalizar más remesas al sector financiero formal.

Por otro lado, un clima de inversión favorable y un mayor conocimiento sobre las actividades del sector financiero puede impulsar mayores inversiones mediante las remesas. Dada la mayor importancia que están adquiriendo las mujeres en el fenómeno migratorio, garantizar la igualdad de acceso a las mujeres a los mercados de tierras y de crédito es importante para que las remesas puedan utilizarse de la manera más eficiente para todos los hogares receptores. Proporcionar capacitación a las mujeres empresarias también puede ayudar a impulsar las inversiones y el desarrollo de las remesas.

Por último, es importante considerar que las remesas no deben verse como un sustituto de la ayuda oficial al desarrollo. En esencia, las remesas es dinero privado que no se debería esperar para financiar proyectos públicos. No todos los hogares pobres reciben remesas, en este sentido, el financiamiento oficial es necesario para atender las necesidades de estos hogares.

Cuadro IX.

Principales desafíos en los mercados de remesas de los países ACP (Asia, Caribe y el Pacífico)	
Desafíos	Características principales
Acceso a los servicios formales de remesas en los mercados de envío y recepción	<ul style="list-style-type: none"> • Migración irregular • Infraestructura de pagos internos • Entorno regulatorio • Concientización y educación financiera
Prevalencia de la informalidad	<ul style="list-style-type: none"> • No hay forma de rastrear y registrar flujos para prevenir el lavado de dinero y el financiamiento al terrorismo. • El componente de divisas se pierde del sistema formal. Los altos niveles de informalidad reducen el acceso a divisas tanto en el sector privado como en el público, así como la efectividad del sistema bancario formal. Cuando la informalidad es muy significativa, también puede reducir la eficacia de la política monetaria. • Los consumidores no tienen protección formal de sus fondos. Los fondos que circulan por canales informales no están sujetos a la regulación de la protección del consumidor. Por lo tanto, los clientes remitentes informales pueden estar en mayor riesgo que aquellos que utilizan los servicios de remitentes oficialmente regulados. Los requisitos de bonos, capitalización, auditoría, presentación de informes y divulgación pueden proteger a los consumidores de cargos excesivos, fraude u otras pérdidas. Esto es particularmente un problema en el caso de los inmigrantes indocumentados, que tienen pocos o ningún recurso oficial cuando son victimizados. • La recopilación de datos precisos sobre remesas se convierte en un desafío extremo. La recopilación de datos se convierte en un desafío mayor con altos niveles de informalidad. Esto tiene el efecto secundario de dificultar la creación de políticas eficaces en torno a las remesas. Incluso las encuestas de hogares pueden no dar cifras exactas, con personas que no quieren informar de sus transacciones informales. • La solvencia de los países receptores se ve afectada. Por lo general, los flujos informales no se registran y, por lo tanto, no pueden utilizarse para permitir que los países asuman más deuda y financien inversiones productivas o que tengan que pagar más para pedir dinero prestado.
Limitaciones para maximizar el potencial productivo de las remesas	<ul style="list-style-type: none"> • La mayoría de las remesas son de bajo valor y gastadas en los hogares • Disponibilidad de productos financieros respaldados por remesas y remesas • Limitaciones en las opciones financieras para los hogares receptores de remesas
Coordinación entre los actores	<ul style="list-style-type: none"> • La coordinación entre las diversas partes interesadas en términos de un enfoque armonizado para abordar los desafíos con las remesas puede ser un problema significativo, a nivel nacional, regional e internacional. Las respuestas a los desafíos requieren un enfoque coordinado entre múltiples organismos, incluyendo ministerios de asuntos exteriores, bancos centrales (y varios departamentos dentro de ellos), organismos reguladores, el sector privado, instituciones no gubernamentales y agencias estatales y regionales de planificación.
Falta de datos precisos y significativos	<ul style="list-style-type: none"> • Se identificó la falta de datos precisos y significativos como una barrera clave para la creación de servicios financieros adecuados y asequibles para los migrantes y sus familias. Algunos ejemplos de los desafíos específicos que surgen de la falta de datos existen son: <ul style="list-style-type: none"> - la importancia de los datos en desacreditar el problema del riesgo. Esta es un área compleja que necesita una respuesta coordinada entre muchas partes interesadas, algunas de las cuales tienen objetivos completamente diferentes. Por ejemplo, la aplicación de la ley tiene una agenda diferente a las agencias de desarrollo. - La importancia de los datos y la información en la creación de entornos reguladores proporcionados. Si se puede aprovechar mejor los datos disponibles en el mercado, las MTOs y otras, y analizarlos con eficacia, se prevé que solo se introducirán elementos tales como los límites de las transacciones en los que se requiere información sobre remitentes y receptores para determinadas categorías de los pagos. Por ejemplo, es posible que pequeñas transacciones por debajo de USD 200 no requieran el mismo nivel de identificación. - La importancia de los datos para entender a consumidor de remesas y las fallas en el mercado de las mismas. Para mejorar los flujos de remesas y proporcionar el uso más efectivo de los fondos, es esencial comprender cómo, por qué y dónde se envían actualmente las remesas. Para esto es esencial contar con datos confiables y significativos.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de la Organización Internacional para las Migraciones (2017) en su reporte “Remittances in ACP Countries: Key Challenges and Ways Forward”.

2.11. Mejores prácticas propuestas por el Fondo Monetario Internacional

Recomendación 1. Crear un marco regulatorio para los pagos transfronterizos

Recomendaciones prácticas

- 1.- Adoptar un enfoque proporcional para regular las remesas, reconociendo los riesgos relativos involucrados.
- 2.- Ley sobre cláusulas de exclusividad
- 3.- Introducir cartas de no objeción y otras respuestas proporcionadas a las nuevas tecnologías transfronterizas
- 4.- Analizar el potencial de la interoperabilidad entre plataformas y plataformas a nivel transfronterizo

Ejemplo 1. Iniciativa del sector privado para abordar los controles de divisas y el costo de las remesas: Zimbabwe

BitFinance es la empresa de Zimbabue que se ocupa de las transferencias de Bitcoin. Esta es utilizada actualmente por millones de personas en todo el mundo, particularmente debido a los costos insignificantes de los honorarios de la transferencia (aproximadamente 1%). Los clientes son principalmente zimbabuenses que lo utilizan para pagos o para recaudar pagos en línea, pero también lo utiliza la diáspora con fines de remesas.

Las transferencias de Bitcoin están asociadas a sistemas como Ecocash, Telecash o Netcash, que cambian Bitcoins en efectivo por una comisión promedio del 2 por ciento. En Zimbabwe, BitFinance tiene casi 400 clientes, registrando un crecimiento del 15 por ciento cada semana.

Algunas ONG también están utilizando este servicio para las transferencias internas para los beneficiarios. Aunque no se aplican regulaciones específicas a BitFinance bajo la Orden de Control de Cambios (Concesionarios Autorizados con Autoridad Limitada), el Banco de la Reserva lo autoriza y alienta.

Recomendación 2. Mejorar la infraestructura de los pagos domésticos

Recomendaciones prácticas

1. Crear un marco regulatorio habilitador para la nueva tecnología a nivel nacional
2. Apoyar campañas nacionales de concienciación y educación
3. Apoyo a los casos de uso de pagos de MFIs y pagos gubernamentales a los teléfonos móviles
4. Aumentar la cobertura de red telefónica en áreas aisladas
5. Apoyar la interoperabilidad de los sistemas de pagos internos
6. Apoyar la introducción de terminales digitales de aceptación, especialmente en zonas aisladas
7. Apoyar el acceso a los servicios financieros “*bricks and mortar*” en las zonas rurales
8. Apoyar la integración y gestión de los agentes RSPs

Ejemplo 2. Extensión de los servicios financieros postales nacionales e internacionales, incluidos los servicios relacionados con las remesas, a las zonas rurales de los países francófonos de África occidental

El proyecto de FIDA busca aumentar el número de receptores de remesas con acceso a servicios financieros y promover las pequeñas y medianas empresas. El proyecto se centra en la extensión del servicio de envío electrónico de remesas de la UPU a las oficinas postales rurales y en el establecimiento de un vínculo entre las remesas y los servicios basados en cuentas postales. El grupo objetivo del proyecto está representado por migrantes y receptores de remesas de migrantes en zonas rurales de Benin, Burkina Faso, Malí, Mauritania, Níger y Senegal.

Resultados

El proyecto comenzó con la contratación de un director regional de proyectos y la realización de estudios de mercado sobre cada uno de los países participantes, incluida la distribución geográfica de las oficinas postales y la gama de servicios ofrecidos. En cada país se analizaron los procedimientos de gestión del flujo de efectivo y contabilidad. Así, se definió la configuración de la red nacional de servicios de pago postal y cada uno de los seis países podría elaborar un plan de acción específico para la ejecución del proyecto.

La aplicación del Sistema Financiero Internacional desarrollada por la UPU fue instalada y conectada en los seis países participantes. En total, 453 oficinas de correos de los seis países han sido equipadas hasta el momento para entregar el servicio internacional de envío de remesas electrónicas de la UPU. De ellos, 355 se encuentran en zonas rurales. Se organizaron y aplicaron procedimientos de gestión de los procesos postales, contables y de tesorería en las oficinas de correos rurales de los seis países participantes.

Paralelamente, el proyecto desarrolló planes regionales integrados para la provisión de asistencia técnica y creó centros de llamadas de seguros conectados a oficinas postales.

Se prepararon seis planes de comercialización para el lanzamiento de los servicios y se realizaron dos talleres regionales para el lanzamiento de los servicios.

Se diseñaron una serie de servicios de caja a cuenta y de cuenta a las oficinas de correos. Se lanzaron los primeros servicios piloto para los corredores Gabón-Burkina Faso y Gabón-Mauritania. En la etapa de la finalización del proyecto se habían abierto 16 nuevos corredores bilaterales de efectivo a efectivo.

El proyecto se completó en septiembre de 2010. La implementación del nuevo sistema resultó en una drástica reducción en el tiempo de transferencia (de dos semanas a un máximo de dos días), así como una reducción en las tarifas de 30 a 50 por ciento. En consecuencia, los giros enviados o recibidos en las zonas objetivo aumentaron en un 104%.

Más importante aún, el proyecto ha desencadenado una reacción en cadena entre los operadores tradicionales de transferencia de dinero privado, empujándolos hacia una disminución general de los aranceles para mantenerse competitivos en el cambiante mercado.

Recomendación 3. Mejorar la recolección de datos sobre sistemas de remesas y pagos

Recomendaciones prácticas

1. Promover metodologías consistentes entre jurisdicciones
2. Crear y promover oportunidades para compartir datos
3. Crear oportunidades para compartir las mejores prácticas en la recopilación de datos, en particular los métodos para medir los flujos informales
4. Mapeo de los puntos de acceso para obtener un cuadro completo de dónde se puedan recaudar fondos
5. Utilización del poder de las redes sociales

Recomendación 4. Incrementar la transparencia

Recomendaciones prácticas

1. Herramientas de comunicación/sensibilización, así como folletos y campañas comunitarias
2. Introducir la divulgación de las tasas y mejorar el marco normativo para la transparencia
3. Apoyar el desarrollo de sitios web de comparación de precios y desarrollar nuevas metodologías y asociaciones para recopilar datos en tiempo real en los corredores de remesas

Ejemplo 3. Iniciativa para mejorar la transparencia: El Banco Nacional de Etiopía (NBE)

En 2006, el NBE (National Bank of Ethiopia) aprobó la directiva sobre los proveedores de servicios de remesas (RSPs), cuyo objetivo era mejorar las operaciones del sistema formal de remesas en Etiopía, reduciendo el costo de las remesas y aumentando su acceso. Como parte de esto, se esforzó por mejorar la competencia entre los RSPs al exigir la divulgación de las comisiones cobradas. Esto fue publicado en el sitio web de NBE, aunque no parece haber sido actualizado desde 2008.

FUENTE: Organización Internacional para las Migraciones, *Evaluación inicial, Etiopía*.

Recomendación 5. Introducir incentivos para bajar el costo de las remesas

Recomendaciones prácticas

Un ejemplo útil de una solución a corto plazo para fomentar el uso de las remesas formales es la Iniciativa de Remesas de Pakistán (PRI). La iniciativa ofrece incentivos de precios a los consumidores, a través de proveedores de servicios. La iniciativa ha sido muy exitosa para el mercado paquistaní, aunque su eficacia está en parte impulsada por una estrategia más amplia para formalizar el mercado de remesas a Pakistán, así como para reducir los costos y, por lo tanto, no debe tomarse como una política independiente.

Además, su eficacia en el largo plazo es cuestionable dado el alto costo para el gobierno de mantener el esquema. Por estas razones, pudiera no ser apropiado para todos los países ACP.

Ejemplo 4. Iniciativa de Remesas de Pakistán (PRI)

La Iniciativa de Remesas de Pakistán (PRI) fue lanzada en agosto de 2009 como una iniciativa conjunta entre el Banco Estatal de Pakistán, el Ministerio de Pakistán de Ultramar y el Ministerio de Finanzas con dos objetivos específicos:

- a) Facilitar y apoyar el flujo más rápido, más barato, conveniente y eficiente de las remesas a través de canales formales.
- b) Creación de oportunidades de inversión en Pakistán para la diáspora y los emigrantes.

Es un enfoque multifacético que incluye:

- Aumento del alcance – Se enfoca en arreglos bilaterales que crean una vía separada eficiente de pago de remesas basada en el desarrollo de vínculos formales con instituciones financieras en el extranjero (de menos de 20 a más de 400).
- Mejora de los canales de distribución –Incluye la mejora del servicio de los bancos de correos y microfinanzas y la identificación de áreas ricas en remesas. En total, ha agregado hasta 10,000 ubicaciones físicas en Pakistán para recibir remesas.
- Mejoras en la Infraestructura de Sistema de Pago –Instrumental en la mejora de los sistemas de pago como el efectivo en el mostrador y los asentamientos interbancarios.
- Producto de remesas innovadoras –PRI ofrece servicios de asesoría a los bancos para la introducción de productos de remesas innovadoras como tarjetas y remesas basadas en Internet.
- Incentivos a los premios –El gobierno en 2009 anunció el reembolso de los gastos de comercialización a los bancos para atraer remesas.

- Sesiones informativas previas a la salida –Sesiones de información sobre remesas en las Oficinas del Protectorado para capturar potenciales pakistaníes en el extranjero y para abrir cuentas bancarias antes del salir del país.
- Programas de Capacitación

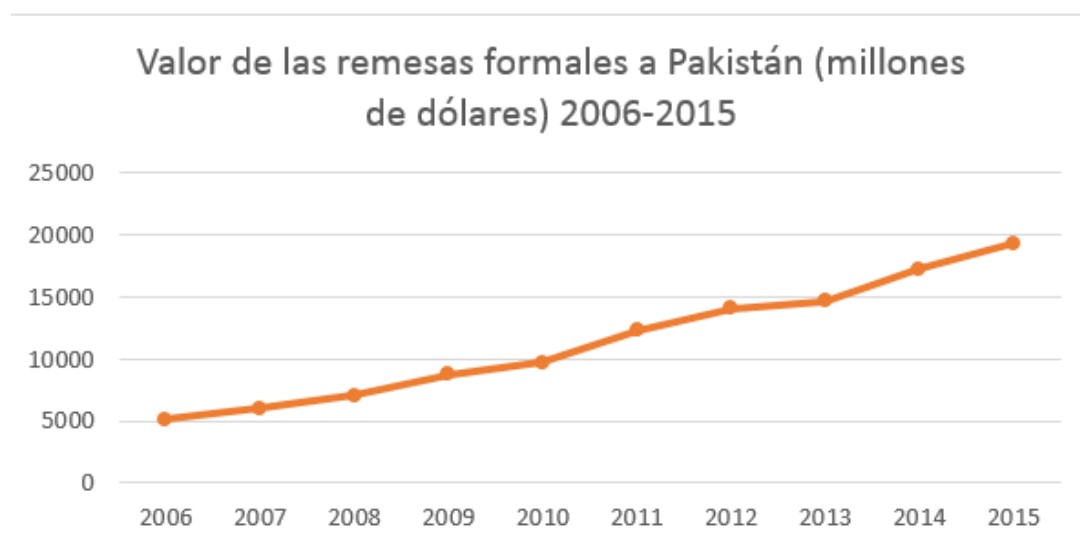
Impacto

- Creó más de 360 vínculos formales con instituciones financieras en el extranjero (de menos de 20 a más de 400);
- Se agregaron hasta 10,000 ubicaciones físicas en Pakistán para recibir remesas – trayendo a nuevos jugadores (bancos comerciales, bancos de microfinanzas, compañías de intercambio, Pakistán Post);
- Reducción del plazo de entrega de remesas;
- Costo reducido –El costo medio para el envío a Pakistán en el tercer trimestre de 2016 fue de 4,7% casi la mitad del promedio mundial. Esto incluyó un 4,12% del Reino Unido, un 2,31% de los Emiratos Árabes Unidos y un 3,44% de Arabia Saudita.

Las remesas de los hogares a Pakistán registraron un crecimiento extraordinario en los últimos años. Según el Banco Mundial, las remesas pasaron de USD 5,121 millones en 2006 a USD 19,306 millones en 2015 –un aumento de casi cuatro veces en menos de 10 años. La investigación ha demostrado que, incluso considerando el crecimiento de la diáspora paquistaní en el mismo periodo, el aumento de las remesas supera la tasa de crecimiento orgánica. Por ejemplo, sólo el 70 por ciento del crecimiento global del 230 por ciento en el volumen de las remesas puede explicarse por el aumento del número de trabajadores.

Una mirada cuidadosa a los flujos de los países individuales muestra que el aumento de las remesas oficiales fue más marcado en el caso del Reino Unido, donde aumentó de USD 605 millones en 2008/09 a USD 1,500 millones en 2011/12. También hubo un aumento significativo en Arabia Saudita y los Emiratos Árabes Unidos, donde la comercialización agresiva de los bancos paquistaníes aprovechó los incentivos financieros del PRI, el cuál ayudó a desviar las remesas hacia el canal oficial.

Gráfico VI.



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información obtenida por el Banco Mundial, 2016.

Observaciones finales

El enfoque multifacético adoptado por Pakistán ha reducido el costo y aumentado el valor de las remesas. Dado que Pakistán ha logrado esto mientras se enfrenta a barreras similares a

Etiopía en términos de un tipo de cambio paralelo y tradicionalmente altas tasas de migración irregular, en parte al GCC, este programa debe ser de nota a Etiopía.

Recomendación 6. Mejorar el acceso de los migrantes irregulares a las remesas formales

Recomendaciones prácticas

1. Mejorar el acceso de los migrantes irregulares a las remesas formales abordando la cuestión de la identificación

Ejemplo 5. Comisión de Filipinos en el extranjero

El gobierno de Filipinas estableció la Comisión de Filipinos en el Extranjero (CFO) en 1980. Lleva a cabo muchas funciones como se puede ver en los objetivos que se enumeran a continuación:

Defensa política

- a) Abogar por políticas de desarrollo coherentes, coordinadas y claras que se integren en el proceso de formulación de políticas de gobierno: sobre la migración internacional, sus implicaciones costo-beneficio y la necesidad de que los gobiernos nacionales y locales maximicen los beneficios de la migración y minimicen sus costos socioeconómicos; la migración internacional es una realidad, los gobiernos deben crear un ambiente que haga de la migración una opción más que una cuestión de necesidad y que la principal responsabilidad del gobierno siga centrada en un desarrollo sostenible, integrado y equitativo a nivel nacional, teniendo en cuenta las condiciones económicas, políticas y sociales del país. Los problemas estructurales y las cuestiones especialmente en relación con el empleo, la reducción de la pobreza, la distribución equitativa de la riqueza y el beneficio del desarrollo, así como la mejora de la calidad de vida de todos sus ciudadanos.
- b) Apoyar y fortalecer un entorno político favorable para la promoción y protección de los derechos, el bienestar y la condición de los filipinos en el extranjero; para ayudar en la formulación y aplicación de políticas y programas relacionados con sus derechos, bienestar y condición.

Desarrollo socioeconómico

- a) Desarrollar e implementar, en coordinación y con el apoyo de otros organismos gubernamentales, un proceso racional y facilitador para la “asistencia al desarrollo” en forma de recursos, conocimientos, habilidades y tecnología de los filipinos en el extranjero, que será estratégico y responderá a los problemas y necesidades de desarrollo existentes del país y optimizará el potencial de desarrollo de la asistencia.
- b) Proporcionar mecanismos para que las distintas partes interesadas puedan coordinar, forjar asociaciones, mejorar y aprovechar los fondos de la diáspora (por

ejemplo, remesas y ahorros) e inversiones, ampliar la base de donantes e inversores y replicar las mejores prácticas, especialmente en materia de alfabetización financiera, microfinanciación y empresas sociales. Hacen de estos fondos herramientas más eficaces para el desarrollo y el crecimiento económico del país.

Integración y reintegración

- a) Ayudar a la integración de los filipinos migrantes en sus países de destino, educándolos sobre las realidades de la migración internacional, preparándolos para afrontar los retos prácticos, culturales y psicológicos relacionados con la migración y proporcionándoles otros servicios que puedan desarrollarse y necesitar, teniendo en cuenta los costos sociales de la migración a los propios filipinos en el extranjero – especialmente para las mujeres más vulnerables al abuso, la discriminación y la explotación-, a las familias –especialmente a los niños- que han dejado atrás a sus comunidades locales.
- b) Para ayudar a la reintegración productiva de los filipinos retornados del extranjero y sus familias, se recomiendan políticas, programas y medidas para transformar la fuga de cerebros a la ganancia de cerebros, mejorar la capacidad de ingresos de los repatriados y mejorar los incentivos para que los filipinos de ultramar regresen, ya sea para jubilarse e invertir.

Cultura y educación

- a) Asegurar que los filipinos en el extranjero permanezcan arraigados en su cultura filipina mediante el desarrollo, la implementación, la promoción y la coordinación con otras instituciones, la conciencia global y el aprecio por el idioma, la cultura y el patrimonio filipino.

Fortalecimiento del desarrollo institucional y organizacional

- a) Promover el papel de liderazgo del CFO en la formulación de políticas y en el abordaje de temas clave sobre migración y desarrollo.
- b) Proporcionar datos precisos, oportunos y exhaustivos sobre la migración internacional de filipinos a través de vínculos con agencias gubernamentales y otras partes interesadas que son esenciales para la formulación de políticas.

Recomendación 8. Fomentar el empuje de lo informal a lo formal

Recomendaciones prácticas

1. Considerar enfoques reguladores para incorporar a los operadores informales al sector formal
2. Fortalecer y clarificar las normas en los marcos jurídicos
3. Dar difusión a los países de la diáspora

Recomendación 9. Mejorar la coordinación entre las partes interesadas

Soluciones prácticas

1. Sensibilizar sobre el valor añadido de las actividades de los migrantes en términos de inversión
2. Mejorar la colaboración y crear conexiones

Ejemplo 6. Promocionar la coordinación entre las partes interesadas: Etiopía

La parte más importante del gobierno es el Ministerio de Relaciones Exteriores, que alberga la Dirección de Asuntos de la Diáspora y es el principal interesado en asuntos de la misma. Las Oficinas Coordinadoras de la Diáspora, establecidas en cada una de las nueve regiones y dos administraciones municipales, llevan esta coordinación a nivel regional.

También hay puntos focales de la diáspora en los principales ministerios y organismos federales, como la Comisión de Inversión de Etiopía y las embajadas de Etiopía. El Foro Consultivo Conjunto proporciona una organización rutinaria al reunir a los interesados pertinentes en la participación de la diáspora semestralmente.

3. Finanzas para el Desarrollo Productivo local

Comúnmente se supone que las remesas se utilizan sólo para el consumo en el extremo receptor. Pero en la realidad, alrededor del 75% de las remesas familiares se utilizan para necesidades inmediatas como alimentos, vivienda y pago de facturas. El otro 25 por ciento – más de \$100, 000 millones anuales- se dedican a construir futuros más seguros e independientes, a través de una mejor educación, mejor salud, ahorro e inversión en activos y actividades productivas.

También se cree que la mayoría de las diásporas no ahorran ni invierten. Sin embargo, hay millones de trabajadores migrantes que, a pesar de sus limitaciones, ahorran formal o informalmente e invierten y envían a casa alrededor del 15 por ciento de sus ingresos. Si bien las familias receptoras de remesas y los trabajadores migrantes están generalmente excluidos del sistema financiero formal, demuestran consistentemente un

compromiso de ahorrar y/o invertir siempre que se les dé la oportunidad, usando canales que entiendan y confíen. Proporcionarles opciones de valor añadido mejorará las oportunidades de creación de activos a largo plazo para ellos y sus comunidades.

Por otra parte, la inclusión financiera la podemos definir como el acceso efectivo a los servicios financieros básicos, como los pagos, los ahorros (incluidas las cuentas corrientes), el crédito y los seguros proporcionados por las instituciones financieras reguladas para todos los adultos en edad de trabajar. El acceso efectivo se define como una prestación de servicios responsables, a un costo asequible para el cliente y sostenible para el proveedor, con el resultado de que los clientes excluidos financieramente usan los servicios financieros en lugar de opciones alternativas o no reguladas (GPFI, CGAP 2011).

Las remesas suelen ser las primeras experiencias de un servicio financiero para los destinatarios, y pueden conducir a una mayor inclusión financiera. Dado que los emigrantes utilizan y dependen de cierta forma de las remesas, y el sector financiero proporciona servicios de transferencia de dinero, las remesas pueden ser el vínculo entre las necesidades de la clase económicamente excluida y los intereses del sector financiero. Las remesas entonces, son una puerta de entrada a la ciudadanía ya que crean un punto de partida para construir otros servicios financieros inclusivos y sostenibles. Una cuenta de transacción o depósito puede conducir a una gama más amplia de servicios financieros responsables a través de instituciones financieras más fuertes y diversas.

Según datos de Global Findex (2014), el 62 por ciento de los adultos mayores de 15 años en todo el mundo tienen una cuenta en un banco, institución financiera o con algún proveedor de dinero móvil. Se estimó que entre 2011 y 2014, 700 millones de adultos se convirtieron en titulares de cuentas, mientras que el número de personas no bancarizadas cayó a un 20 por ciento, ubicándose en 2 mil millones. El crecimiento de las cuentas en 13 puntos porcentuales en economías en desarrollo puede deberse a las innovaciones en la tecnología, en particular en el dinero móvil (Demirguc-Kunt, 2015). El tener una cuenta en el banco no implica que automáticamente se tenga ahorro formal –a nivel mundial sólo el 42% de los titulares de cuentas ahorran, esto puede ser debido a que muchos desconocen los instrumentos financieros formales o bien que los ingresos contenidos en su cuenta bancaria se utilizan en mayor medida para gastos en consumo (Demirguc-Kunt et al., 2015).

Por su parte, la exclusión financiera puede ser explicada por las barreras en la oferta y la demanda. En el lado de la oferta, los altos costos y requisitos estrictos pueden evitar que los hogares más pobres tengan acceso a servicios financieros. Por el lado de la demanda, se incluyen las barreras del idioma, los bajos niveles de educación financiera y la falta de confianza en las instituciones financieras (Atkinson and Messy, 2015). Además, los responsables políticos han volteado a ver la relación entre migración e inversión en las últimas décadas. Países con montos y volumen de remesas, así como migración, han implementado políticas para aprovechar el potencial de las remesas vinculadas al desarrollo. Se trata de entrenamiento empresarial de migrantes, las políticas de vinculación de los migrantes y las instituciones financieras para obtener préstamos, la promoción de grupos de ahorro con un enfoque en las remesas, el desarrollo de nuevas

tecnologías para hacer frente a los costos y la facilidad de enviar remesas y la emisión de los bonos de la diáspora, todo ello puede estimular la inversión en proyectos productivos (véase por ejemplo Ratha, 2013; FIDA, 2015).

3.1 Desarrollo financiero

3.1.1. Desarrollo financiero y crecimiento económico

En la literatura macroeconómica, existe un vínculo empírico establecido entre finanzas y desarrollo. Utilizando técnicas de regresión a nivel país, los investigadores han encontrado que el crecimiento económico y la acumulación de capital están vinculados a niveles más altos de desarrollo del mercado financiero, medido por el tamaño del sistema bancario o de los mercados bursátiles. El desarrollo financiero impulsado por la inclusión financiera puede ser un buen catalizador del desarrollo local.

Pero, ¿Cuáles son los mecanismos a través de los cuales la financiación es importante para el crecimiento? Muchos autores han descubierto que el desarrollo financiero fomenta la competencia. Guiso et al. (2004) señalan que la disponibilidad de financiación fomenta el espíritu empresarial. Haber (2003) sostiene que las restricciones en el crecimiento de intermediarios financieros resultan en una mayor concentración de la industria.

Si el acceso a la financiación es crucial para el desempeño, las pequeñas empresas – que suelen tener limitaciones monetarias- deberían crecer más rápido en las economías

más desarrolladas. Una gran cantidad de literatura documenta la importancia del desarrollo financiero para el crecimiento y el rendimiento de las empresas, en particular para las empresas pequeñas. Beck et al. (2005) encuentran evidencia de que el desarrollo financiero debilita el impacto de las diversas barreras al crecimiento de las empresas y que las empresas pequeñas se benefician más del desarrollo financiero. Gorodnichenko et al. (2008) demuestran que las empresas más grandes tienden a innovar más que las empresas pequeñas, mientras que las empresas más viejas tienen menos probabilidades de innovar. Utilizando datos a nivel industrial, Beck et al. (2008) concluyeron que el desarrollo del sector financiero tiene un efecto desproporcionadamente positivo en el crecimiento de las empresas pequeñas.

Además, existe evidencia de que el sector financiero reduce el costo de capital y promueve la asignación eficiente del mismo. En su famosa contribución, Rajan y Zingales (1998) encuentran evidencia de que las industrias dependientes de la economía crecen desproporcionadamente más rápido en las economías desarrolladas. Fisman y Love (2004) concluyen que, en el corto plazo, el desarrollo financiero facilita la reasignación de capital a industrias de alto crecimiento, un resultado que se repite en Hartman et al. (2007). La importancia de esta reasignación de capital no debe subestimarse. De hecho, Hsieh y Klenow (2009) atribuyen el éxito de países como China e India a la reasignación de insumos de sectores de baja a alta productividad.

En síntesis, en las economías más desarrolladas, las empresas productivas son más propensas a participar en la innovación. Por lo tanto, sus actividades innovadoras tendrán un rendimiento mayor que las empresas menos productivas que emprenden la innovación en los países subdesarrollados.

3.1.2. Desarrollo financiero, Innovación y Productividad Total de los Factores

El aumento de la productividad requiere que una empresa empuje la frontera del conocimiento o que converja hacia ella. La literatura sugiere que el nivel de productividad y probabilidad de innovación, a través de la invención o la adopción, dependen tanto del entorno institucional como de la disponibilidad de financiamiento. De hecho, algunos han sugerido que debemos pensar en las finanzas, o el desarrollo del sector financiero, como una teoría de la TFP (Productividad Total de los Factores) (Erosa y Cabrillana, 2008).

Entonces, ¿En qué ambientes las empresas tienen éxito en términos de innovación y productividad? Coe et al. (1997) encuentran que las buenas instituciones y los altos niveles de capital humano fomentan la innovación. El rendimiento de la empresa también está influenciado por el clima de inversión. Dollar et al. (2005) demuestran que el clima de inversión –medido con indicadores tales como cortes de energía y retrasos en las aduanas- representa una parte significativa de la variación en el desempeño de las empresas de prendas de vestir en Bangladesh, China, India y Pakistán. Dollar et al. (2006) estiman que la integración internacional –y por tanto el potencial de adoptar tecnologías extranjeras- es mayor en países con un mejor clima de inversión.

La productividad y la innovación también están vinculadas al desarrollo financiero de manera más directa. Aghion et al. (2005) sostienen que el retraso tecnológico está

determinado por los umbrales del desarrollo financiero. La innovación es costosa y requiere sistemas financieros maduros, por lo que la productividad se ve limitada en ausencia de financiamiento. Otros estudios apoyan estos hallazgos. Gatti y Love (2008) estiman el impacto del acceso al crédito sobre la productividad de las empresas en Bulgaria y encuentran una fuerte asociación entre la productividad de las empresas y el acceso al crédito. Sharma (2007) concluye que las pequeñas empresas tienen una mayor probabilidad de innovar en países con alto desarrollo financiero. Ayyagari et al. (2007) presentan evidencia de que la innovación es mayor en las empresas que tienen acceso a la financiación. Por último, aunque la globalización puede impulsar la innovación (Lane, 2009; y Gorodnichenko et al., 2008), el desarrollo financiero puede ser crucial para la capacidad de un país de captar los efectos tecnológicos de la inversión extranjera directa (Alfaro et al., 2004).

La literatura macroeconómica sobre la contabilidad del crecimiento y el crecimiento ha puesto en relieve la importancia de la TFP para el nivel de ingresos y el papel del desarrollo financiero en el crecimiento. Tanto la literatura teórica como la empírica han enfatizado determinantes seleccionados tanto de TFP como de la innovación, tanto a nivel empresa como de la industria. Por esta razón es que el sistema financiero, al asignar capital a empresas innovadoras, afecta el tamaño del retorno a la innovación.

3.1.3. Estrategias de inversión y herramientas financieras para el desarrollo local

Existe una vasta literatura sobre cómo desarrollar estrategias económicas locales, pero muy poco sobre cómo establecer estrategias complementarias de inversión local. Mucho

desarrollo económico local supone la necesidad de co-inversión del sector privado, pero no se organiza plenamente para asegurar esa inversión. Muchas estrategias económicas locales nunca se implementan completamente porque los recursos de la inversión no han sido identificados de antemano y el sector privado no se ha comprometido efectivamente.

El desarrollo económico local sin inversión económica local no es sostenible a largo plazo, debido a que se ha prestado poca atención a las innovaciones en los mecanismos locales de inversión que requiere el desarrollo económico local.

Cuando el desarrollo local funciona bien, produce beneficios reales para aquellos que invierten: empleos, ingresos, negocios en crecimiento, mejores valores en activos e ingresos fiscales para el sector público, ganancias, nuevos nichos de mercado y un flujo creciente de nuevas oportunidades de inversión para el sector privado. Para las organizaciones filantrópicas, el desarrollo local exitoso puede proporcionar resultados sociales importantes (puestos de trabajo, ingresos, empresas, activos) y puede tener una especie de efecto multiplicador.

El papel clave de las habilidades financieras a nivel local

La evaluación que hace la OCDE sobre como el financiamiento local para el desarrollo puede trabajar más eficazmente si se hace énfasis en la innovación financiera, en la asociación con el sector privado y en la necesidad de desarrollar estrategias claras de inversión que complementen y apoyen las estrategias de desarrollo local.

Sin embargo, esta evaluación se basa en el reconocimiento de que persisten las brechas de inversión a nivel local: la incapacidad de traducir las necesidades de inversión en

demanda efectiva y las propuestas financiables para el desarrollo local. Estas lagunas se explican en parte por las debilidades en la oferta de financiamiento, aunque sabemos que no hay una escasez absoluta de capital de inversión disponible y en algunos estudios de caso, se demuestra que algunas instituciones financieras y financiadoras comerciales están dispuestas a innovar.

Algunas explicaciones se centran en los débiles rendimientos, riesgos y costos asociados con el financiamiento de acuerdos más pequeños o menos estandarizados. Esta explicación hace hincapié en el atractivo limitado de algunas actividades de desarrollo local (como la financiación inicial de las PYMEs) en relación con otras clases de activos. Los proyectos pueden ser financiables, pero no son atractivos en términos de la inversión de capital, el tiempo y las habilidades necesarias para hacerlas funcionar. Estas explicaciones enfatizan la importancia de mejorar la calidad y la coherencia de los proyectos y servicios de desarrollo local, a fin de reducir los riesgos y costos, y mejorar los rendimientos de las finanzas comerciales e institucionales.

Otras explicaciones hacen énfasis en los fallos o asimetrías de la información, por lo que ni los promotores de proyectos ni los financieros son adecuadamente conscientes del alcance de los instrumentos de financiación para el desarrollo local. Los intentos sistemáticos de superar estas brechas de información a través de los servicios de corretaje y de información se consideran exitosos en el aumento de las proporciones de los proyectos que atraen con éxito la financiación externa.

¿Cuáles son las herramientas financieras y las innovaciones en el desarrollo local?

El desarrollo local exitoso implica lograr un alto grado de inversión/alta tasa de retorno, sobre todo para las empresas más exitosas. El éxito en la economía global impulsada por el conocimiento requiere que los lugares sean verdaderamente distintivos, atractivos y productivos. Así como las empresas deben innovar e invertir para tener éxito, las localidades tienen que ajustarse, reinventarse y diferenciarse. Tiene que haber un cambio en los antiguos patrones de uso de la tierra y los recursos, y conectar los activos con las oportunidades. Deben modernizar la infraestructura y acumular capital humano. Esto puede tener impactos positivos en el espíritu empresarial, la innovación, las habilidades y otros factores de crecimiento. Pero esto implica costos de ajuste en forma de inversión para reorganizar la localidad para las nuevas funciones y flujos económicos.

Se requiere inversión que produzca atractivos rendimientos. Sin embargo, muchas localidades no tienen el excedente en efectivo, ni los poderes financieros ni el apalancamiento requerido para hacer la inversión y capturar el valor que puede producir. Las localidades se encuentran en una amplia gama de marcos que no les dan control sobre su propia inversión. Se quedan atascadas en un equilibrio de baja inversión/bajo retorno. Ocasionalmente, surge la oportunidad de hacer nuevas inversiones y compartir riesgos y costos con otras entidades públicas y privadas. Esas oportunidades no vienen a menudo y deben ser aprovechadas con propósito. Recibir un evento mundial, ganar una inversión importante o atraer nueva población puede ser el desencadenante de mayores recursos financieros.

A pesar de las diferencias en las herramientas de financiación entre las localidades, dos formas básicas de innovación han estado surgiendo en los últimos años.

1.- Los intermediarios comerciales y las instituciones de inversión siguen presionando para crear enfoques no gubernamentales que definan y desarrollen nuevos mercados de inversión localizados, en los que existe confianza en que se puedan obtener buenos rendimientos.

2.- Dentro del gobierno en varios niveles, hay esfuerzos por innovar con las finanzas públicas de tal forma que las haga más flexibles y sensibles a los umbrales comerciales, y así aprovechen más eficazmente la inversión privada proveniente sobre todo de las remesas recibidas.

Los actores clave en el desarrollo local son: Gobiernos locales, Iniciativas Nacionales, Agencias de Desarrollo, Bancos de Desarrollo y fondos regionales, Instituciones Financieras Internacionales, Fundaciones y ONGs, Bancos Comerciales e Inversores y Organizaciones Intergubernamentales.

Figura 2.



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información obtenida por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE, 2007).

¿Cuáles son los elementos clave de una estrategia de inversión para el desarrollo local?

Se ha observado que la clave para progresar a largo plazo en el desarrollo local es la construcción de una colaboración con el sector privado para hacer la reinversión más sostenible. A raíz de las iniciativas innovadoras de financiación del desarrollo local, podemos identificar ahora qué pueden hacer los profesionales del desarrollo local para atraer nuevas fuentes de financiación y pasar de un enfoque de “gasto” a un enfoque basado en la inversión para financiar el desarrollo local.

3.1.4. Desarrollo local: ¿inversión o gasto?

Cuando los líderes locales establecen estrategias económicas locales, podrían considerar más plenamente algunos de los factores clave necesarios para lograr una mayor probabilidad de atraer diversas finanzas. Éstas incluyen:

- Identificar lo que el mercado subyacente impulsa en las debilidades de la economía local y considerar lo que puede ser necesario para incentivar el interés sostenido de los inversores comerciales y financieros. Construir intervenciones donde la meta es la inversión del sector privado desde el principio.

El desarrollo local requiere la evolución de grupos empresariales y organizaciones que reconocen que el desempeño de sus economías locales es un ingrediente importante de su propio éxito, de forma complementaria al entorno empresarial nacional y regional en el que operan. Sin embargo, los líderes y profesionales del desarrollo local no siempre reconocen la necesidad de fomentar el entusiasmo empresarial por el desarrollo local y así, fomentar mecanismos que aporten la rentabilidad interna de las iniciativas clave junto con su desempeño externo en términos de políticas.

- Cuando sea necesario compartir los costos y los riesgos entre los sectores público y privado, identificar las mejores organizaciones para llevarlas a cabo, sobre todo teniendo en cuenta la función que pueden desempeñar los intermediarios financieros especializados para mejorar las aptitudes financieras de los profesionales del desarrollo local y crear un flujo consistente y de alta calidad sobre propuestas financieras.

La tarea clave es ampliar el grupo de personas que trabajan en el desarrollo local que tienen habilidades comerciales y de financiación de proyectos. Las agencias locales de desarrollo pueden desempeñar un papel importante aquí. Puede atraer a personas con habilidades apropiadas para trabajar en sus entornos empresariales, y pueden utilizar las libertades empresariales que no existen dentro de las estructuras municipales. El reciente crecimiento en el uso de las agencias locales de desarrollo se explica en parte por estas oportunidades.

- Considerar cómo superar las brechas de información y sensibilización entre la demanda y la oferta de financiamiento y trabajar para cerrar las brechas de información sistemáticamente.

Muchas evaluaciones revelan que las brechas de información son reales y pueden reforzar las frustraciones y sospechas entre los actores públicos y privados a nivel local. Los estudios que abordan las dificultades de las empresas más pequeñas y las organizaciones locales sin ánimo de lucro para atraer financiación externa a menudo identifican esas lagunas de información.

- Considerar cómo se podrían gestionar mejor los activos públicos para atraer la inversión privada hacia los objetivos de las estrategias económicas locales.

En muchos países de la OCDE existe la aparición de un nuevo enfoque para la gestión de bienes públicos dentro de un marco de desarrollo local. Aquí, la tierra, los edificios, la infraestructura, la logística y otros servicios se consideran importantes activos estratégicos que pueden desempeñarse en términos financieros si se gestionan bien. En consecuencia, existe el comienzo de un nuevo conjunto de acuerdos de *join venture* y otros acuerdos de financiación de activos que están surgiendo en algunos países. Sin embargo, en otros países, la gestión estratégica de activos locales para atraer inversiones aún no se considera apropiada, o se considera arriesgada o no probada. Hay una falta de confianza por parte de los líderes locales, los niveles superiores del gobierno, los socios privados potenciales, entre otros. Una acción importante aquí es evaluar efectivamente y comunicar modelos de innovación y aprendizaje que sean capaces de trabajar.

- Identificar y llevar a cabo un detallado trabajo preparatorio sobre las proposiciones más prometedoras (4-8) en la estrategia local en colaboración con instituciones financieras, asesores y altos niveles de gobierno.

Esto es esencialmente un requisito para un mayor enfoque y priorización en las estrategias de desarrollo local. Con demasiada frecuencia, estas estrategias no presentan un pequeño número de proyectos de alto impacto de una manera que pueda atraer financiamiento. Una de las razones por la que los eventos receptores internacionales se han convertido en catalizadores populares del desarrollo local es que tienden a traer un pequeño número de proposiciones bancarias más grandes que ofrecen a los financieros externos un medio significativo para invertir localmente.

- Auditoría de los activos existentes y los flujos de financiación que podrían utilizarse para apoyar estos proyectos

La evaluación financiera limitada del potencial de los proyectos de desarrollo local es un fracaso común. Esta cuestión es identificada por varios de nuestros estudios de caso y uno de los papeles importantes de las instituciones financieras internacionales y los bancos de desarrollo es aplicar esta evaluación financiera a través de sus funciones de asistencia técnica, una vez comprometido. Los profesionales del desarrollo local pueden establecer mecanismos sistemáticos para hacerlo mediante la asociación con la comunidad financiera si se organizan para hacerlo, a medida que se formulan estrategias y proyectos, como sugieren nuestros principios.

- Convocar reuniones con instituciones financieras clave y asesores financieros para realizar algunas evaluaciones preliminares de los mejores medios para desarrollar las intervenciones para atraer inversión externa

En muchos casos, las instituciones financieras y otros inversores responden bien a las oportunidades de colaborar con otros financieros en las primeras etapas de la planificación del desarrollo local. En muchos casos también están dispuestos a formar consorcios o sindicatos de financiamiento para compartir los riesgos y costos de ingresar a nuevos mercados locales de financiamiento para el desarrollo; por ejemplo, con capital de crecimiento PYME o con deuda estructurada para mejoras de vivienda, o PPP para infraestructura local. Existe un gran potencial para fomentar la colaboración del sector privado si los líderes del desarrollo local convocan esas oportunidades.

- Producir un plan de negocios y un plan de inversión para cada intervención

Se requiere la tarea básica de entender el desempeño financiero potencial de los proyectos de desarrollo local a través de la planificación detallada del negocio. Esto es esencial para permitir una evaluación fácil y efectiva de las probables rentabilidades financieras disponibles. La gestión del desempeño también se vuelve mucho más crítica de lo que suele ser la norma en el sector público local. El financiamiento comercial puede imponer disciplinas externas en el proyecto que son importantes para asegurar que se logre el desempeño financiero. Estas disciplinas son también muy importantes para construir un mercado de inversión local a largo plazo a través del efecto de demostración de los proyectos en cuestión.

- Desarrollar un plan general de inversión para las intervenciones clave (4-8)

Poner los proyectos e intervenciones diferentes en una cartera que atraiga financiamiento global puede ser un ingrediente clave para reducir los riesgos y costos de proyectos más pequeños. Esto requiere el desarrollo de un plan de inversión para una canasta de proyectos y programas. Algunos estudios de caso llevados a cabo en la OCDE demuestran que esta es una manera efectiva de atraer financiamiento a la escala adecuada para que el desarrollo local valga la pena para los financiadores institucionales. Se requiere entonces un trabajo detallado para construir tal cartera.

- Acuerdos entre socios clave del sector público y privado para cada plan de negocio.

Muchos proyectos y programas requerirán una combinación de financiación, en la que las finanzas públicas pueden utilizarse para aumentar los rendimientos o reducir los costos para la inversión del sector privado. Varios de los estudios de la OCDE

demuestran tales enfoques. Esto con frecuencia requiere confianza de los actores locales del desarrollo y un enfoque regulador que fomente el uso controlado de los recursos públicos para actuar como incentivos para la inversión privada. Pero tales incentivos no deben ser simplemente subsidios a actores privados. Pueden funcionar como garantías, costos de preparación y factibilidad, o capital de inversión subordinado.

Tomadas en conjunto, las intervenciones mejorarían sustancialmente la preparación para la inversión de las estrategias económicas locales y harían más probable que se atrajera más financiamiento externo y se desarrollaran o utilizaran más plenamente los instrumentos financieros apropiados. Este rol lo puede ocupar la inclusión financiera en los pueblos o países de origen de los emigrantes, donde se registran el mayor número de entradas de capital por concepto de remesas.

3.2. Inclusión financiera de los migrantes

Se ha hablado del papel del desarrollo financiero para el crecimiento. Vimos también que la inversión juega un rol muy importante para lograr el desarrollo local. La conexión de esta investigación indaga precisamente sobre esta cuestión. Esta inversión puede ser sustituida por las remesas recibidas. Los remitentes de remesas, por definición, necesitan al menos de un servicio financiero: alguno que como mínimo ofrezca pagos internacionales. Esta demanda puede ser un incentivo para mirar a la banca o instituciones financieras como proveedores. Hernández-Coss (2005) afirma que mediante el desarrollo de canales para remesas formales que son más competitivos que

los informales, el sector financiero formal tiene un incentivo para desarrollar y aprovechar la oportunidad global, expandiéndose a través del mercado de remesas. Los flujos regulares de remesas pueden reducir los problemas informativos debido a la continua afluencia de dinero desde el exterior, lo cual permite que los segmentos de bajos ingresos de la población puedan construir una sólida historia financiera con alguna institución formal. Los bancos por su parte, obtienen información sobre los clientes de futuros préstamos, con ello, reducen en gran medida el problema de selección adversa. Estos flujos de remesas no solo tienen una función informativa, también pueden transmitir valor directo al banco. Si los flujos son aceptados por un banco, los préstamos se podrían cubrir (en parte) por los flujos de remesas, disminuyendo el riesgo del banco y así, motivar la recuperación de la inversión y la óptima gestión de proyectos.

3.3. Las remesas como catalizador de la inclusión financiera

Sin el acceso a los servicios financieros, los ahorros provenientes de las remesas no pueden acumular intereses en cuentas de depósito, tampoco pueden ser prestados para ser reinvertidos en la economía local y en consecuencia, no se puede construir un historial de crédito para calcular la solvencia económica de una persona. En muchos hogares receptores de remesas esto significa que solo se puede ahorrar informalmente (a través de la compra de tierras o bienes duraderos, o con dinero abajo del colchón). Además, deben confiar en los prestamistas familiares o locales para obtener préstamos, normalmente con severas limitaciones en términos de cantidades, disponibilidad y costos.

Por el otro lado, quienes tienen acceso a una combinación de servicios financieros regulados pueden tener beneficios significativos tales como: mitigación del riesgo de

gastos imprevistos, consumo relajado, aumento de la inversión productiva, ingresos elevados y así, mayores gastos sobre educación y salud preventiva. De este modo, estos beneficios crean un círculo virtuoso. Con mayor acceso financiero se conduce a una mayor capacidad de invertir en las comunidades locales y a la intermediación financiera; y por tanto, se amplían las oportunidades financieras de otras personas empobrecidas.

3.4. Trabajadores migrantes: perfil y necesidades de inclusión financiera

Los trabajadores migrantes a menudo requieren servicios financieros adicionales como ahorro, seguros y vivienda para cubrir sus necesidades personales en el país de destino. Además, también necesitan financiar las necesidades familiares, los emprendimientos o negocios ya establecidos. Se estima que entre el uno y cinco por ciento de los trabajadores migrantes tienen perfiles empresariales, puesto que invierten su capital /ahorro en sus países de origen. Los segmentos de menor ingreso necesitan básicamente servicios asequibles de transferencia de remesas, así como un lugar seguro para almacenar su dinero. Por otra parte, los de ingresos más altos demandan productos como pago de facturas y sistemas de ahorro, o inclusive más sofisticados como los préstamos para vivienda, planes de ahorro para jubilación o préstamos empresariales.

3.5. Elección de servicios financieros

La elección entre el uso de canales formales e informales puede estar influenciada por una serie de factores. Se ha comprobado que el costo de la transferencia y la situación jurídica del remitente en el país anfitrión son factores importantes que influyen en esa elección (véase Siegel y Lucke, 2009). Además, las leyes y reglamentos, así como el

desarrollo del país de origen pueden ofrecer un seguro implícito para que los remitentes utilicen el sistema formal mejorando el funcionamiento del sector financiero en general.

Un estudio sobre Filipinas (Abenoja, 2004) aboga por un entorno normativo adecuado y una infraestructura financiera (sistemas de pago para recursos de bajo valor) que ayude a llevar más flujos de remesas al sector formal. Hernández-Coss (2005) sugiere que se facilite la entrada de instituciones financieras no bancarias (cooperativas de ahorro y crédito, e instituciones de microcrédito) en el mercado de remesas de trabajadores en República Dominicana, destacando el papel de la competencia entre instituciones financieras.

Por otro lado, existe una forma más explícita de hacer más segura y atractiva la relación entre los remitentes y el sistema financiero formal. Para lograr esto se necesita poner en marcha un esquema DI (Deposit Insurance) que garantiza la mayoría de los depósitos de los típicos hogares receptores de remesas, el cual ya se ha aplicado en países como Tayikistán. Esto puede alentar a los remitentes a establecer cuentas bancarias en sus países de origen y utilizarlas para fines de transferencia de remesas.

3.6. Oportunidades para los proveedores de servicios financieros

Para los intermediarios financieros, además del ingreso obtenido por las comisiones de las transacciones, el mercado de remesas les genera ingresos por la movilización de ahorros y la venta cruzada de otros servicios financieros a los emigrantes y sus familias. Con una cesta de productos adecuados (remesas de bajo costo, cuentas transaccionales, enfoque de marketing personalizado), algunos bancos del país de origen pueden atraer ahorro de los emigrantes en sus países de origen.

Del otro lado, los bancos del país anfitrión con filiales extranjeras establecidos en los países de origen pueden desarrollar estrategias de nichos de mercado. Algunas MFIs han desarrollado estrategias de venta cruzada para los beneficiarios de remesas mediante el aprovechamiento de los recursos de los emigrantes para financiar su cartera de préstamos. Para los modelos de negocio de intermediación financiera, las remesas son un producto insignia, atrayendo e incentivando una base de consumidores más amplia para utilizar otros servicios financieros.

Para los modelos de negocio basados en transacciones, las remesas apoyan el desarrollo de las redes de pago, así como la utilización de pagos e instrumentos, lo que aumenta la escala de operaciones y la experiencia de los servicios financieros. Además, estos modelos pueden mejorar el acceso a servicios de remesas (entre otros servicios de pago) a través del desarrollo de puntos de acceso (virtuales y físicos) y mecanismos de reducción de costos. Por último, pueden promover el uso de productos más sofisticados.

3.7. Inclusión financiera en el lado emisor y receptor

Debido a que la creación de activos es parte integral de la prosperidad humana, los migrantes y receptores de remesas pueden usar sus ahorros y remesas como un mecanismo para integrarse en el sistema financiero.

Por el lado de los remitentes, además de los servicios de remesas y productos de ahorro, los migrantes también requieren préstamos para complementar las inversiones en el país de origen, el seguro para hacer frente a la incertidumbre y la posibilidad de construir un historial crediticio para acceder a los productos de inversión financiera a largo plazo. En

el extremo receptor, las estrategias de venta cruzada permitirían a las instituciones financiera (bancos, cooperativas de ahorro y crédito y las MFIs) transferir totalmente las remesas y transformar estos flujos en activos a largo plazo.

Tanto en el lado remitente como en el lado receptor, la educación financiera es clave para sostener el proceso de construcción de activos. Por esta razón, la educación financiera debe seguir siendo un pilar central de todo programa de prestación de servicios financieros a los trabajadores migrantes y sus familias. Se deben utilizar diversos canales de comunicación durante todo el ciclo migratorio. Aprovechar los vínculos entre remesas e inclusión financiera representa una oportunidad importante de crear una convergencia entre los objetivos financieros de las familias receptoras de remesas y las estrategias comerciales de los proveedores de servicios financieros, aumentando el acceso a canales formales de remesas.

3.8. Creación de activos

En el extranjero los migrantes trabajadores adquieren activos a través de sus conocimientos, habilidades y redes. Si bien su principal necesidad es remitir dinero a sus familiares de manera conveniente, segura y asequible, también buscan acceso a servicios financieros para cubrir sus necesidades a más largo plazo. Sus perfiles financieros están relacionados con el país en el que trabajan, sus habilidades, nivel de educación, ocupación, años de trabajo en el extranjero, status legal e ingresos. Las características de la propensión de los trabajadores migrantes a ahorrar e invertir son las siguientes:

- Seis de cada diez migrantes ahorran, mientras que cuatro de cada diez tienen cuentas bancarias o tienen algún acceso financiero.
- Los migrantes con cuentas de ahorro en sus países de origen remiten casi un 25% más a sus familias.
- Uno de cada diez migrantes invierte o crea un negocio en el país anfitrión.
- Alrededor del 5 por ciento de los trabajadores migrantes –aquellos con perfiles empresariales- pueden invertir su capital en sus países de origen, principalmente en el sector inmobiliario o empresarial. El monto promedio invertido oscila entre \$7,000 y \$10,000 dólares.

Productos de seguros para migrantes que los ayude a mitigar la vulnerabilidad financiera

El seguro puede ayudar a proteger a los trabajadores migrantes y sus familias contra la insolvencia, evitando así la necesidad de tomar préstamos de alto interés para cubrir los gastos o vender activos para llegar a fin de mes.

En Nepal, el Centro de Microfinanzas (CMF) ha permitido el desarrollo de productos de seguros para los migrantes a través de 10 MFIs locales. Se diseñaron dos productos: la Cooperative Unemployment Return Facility y la Cooperative Unemployment Allowance. Estos productos fueron presentados a más de 270 jóvenes migrantes nepalenses y más tarde se lanzaron a 40 instituciones financieras en el país.

3.9. Instrumentos financieros para mejorar los esfuerzos de creación de activos

Debido a que muchos trabajadores migrantes están dispuestos a regresar a su país, ayudarlos a construir activos para su retorno es un objetivo central de la política de desarrollo. También es una oportunidad para el sector privado de satisfacer sus necesidades de productos financieros. Aquellos que son financieramente vulnerables

requieren protección, incluyendo asesoramiento, establecimiento de metas, estrategias para generar ahorros e incluso ayudar con la apertura de una cuenta de ahorros.

Por otra parte, los trabajadores migrantes estables necesitan productos que les ayuden a acumular mejor sus activos en diversos tipos de productos de ahorro y préstamo. Entre las personas de ingresos altos (una minoría de migrantes), las necesidades financieras están relacionadas con la diversificación de la riqueza y las inversiones sociales en sus países de origen.

Ya sea a través de remesas, ahorros o inversiones, los trabajadores migrantes poseen un poderoso conjunto de instrumentos para mejorar sus propias vidas y las vidas de los que regresan a sus hogares. Al aprovechar la contribución que las remesas y las inversiones de los migrantes aportan al desarrollo, los gobiernos tienen la oportunidad de aumentar sustancialmente su impacto en las zonas más pobres –en muchas ocasiones rurales-, mitigando los efectos negativos de la migración y permitiendo a los hogares receptores de remesas avanzar en el camino hacia la independencia financiera.

Por otro lado, la inversión de la diáspora en las micro, pequeñas y medianas empresas puede tener efectos transformadores sobre los medios de vida en diversas comunidades.

Los migrantes pueden convertirse en agentes de cambio si están vinculados a oportunidades de inversión en su país de origen

Atikha, una ONG filipina, ha trabajado durante los últimos siete años en la movilización de recursos de la diáspora para el desarrollo local. Atikha brindó capacitación a trabajadores filipinos en el extranjero (OFW) y a sus familias, quienes expresaron el deseo de iniciar sus propios negocios en Filipinas. Como resultado de la capacitación recibida, 2,000 OFWs y sus familias juntaron \$ 6 millones en ahorros para invertir en pequeñas empresas y en su cooperativa rural local, creando 1,000 empleos. Además, de maximizar sus propias ganancias financieras, estos OFWs se han convertido en agentes de cambio para sí mismos y para sus comunidades.

Los programas de inversión de la diáspora son un tema relativamente nuevo en la agenda internacional de desarrollo. Además, los proveedores de servicios de ambos lados de los corredores de remesas carecen de incentivos ya que el mercado de inversiones enfrenta una normativa financiera más compleja que la de las transferencias de remesas. Los modelos de inversión de la diáspora que permiten invertir pequeñas cantidades de manera segura han demostrado tener éxito a pequeña escala. Se necesitan entonces más esfuerzos para recopilar datos, establecer puntos de referencia para grupos específicos de migrantes y estimar el impacto a largo plazo.

Las diásporas somalíes invierten en las PYMEs rurales en su tierra natal

En 2014, el Negocio en Desarrollo (BiD) Network Foundation, una ONG holandesa, en asociación con la administradora de fondos Shuraako, una ONG estadounidense con oficinas en Somalia, inició el Somali AgriFood Fund (www.somaliagrifood.org), un fondo de inversión de capital semilla dirigido a impulsar las inversiones de la diáspora en los sectores somalíes de la agricultura, pesca, procesamiento de alimentos y ganadería. Los proyectos de inversión oscilaron entre \$20, 000 y \$250, 000 dólares a través de contribuciones de dueños de negocios locales y la diáspora. En la tercera ronda de inversiones, la contribución del Fondo AgriFood se redujo al 20% y los solicitantes se pusieron en contacto con bancos socios somalíes para completar su financiación.

En dos años, se crearon 14 negocios en las tres regiones de Somalia, a través de un fondo apalancado de \$ 2,3 millones y una inversión total de la diáspora (21 inversionistas) de \$ 1 millón. Se crearon más de 400 empleos directos e indirectos.

La diáspora maliense financia a jóvenes rurales empresarios a través de una plataforma crowdfunding

Babyloan (www.babyloan.org) es la plataforma de crowdfunding más grande para los préstamos solidarios en Europa. Es un negocio social licenciado en Francia que opera en 16 países en desarrollo, y que ha financiado más de 30, 000 microempresarios, por un monto acumulado cercano a \$17 millones.

Babyloan facilita la financiación de proyectos de desarrollo en Malí que promuevan las oportunidades económicas, el espíritu empresarial y el empleo para los jóvenes en las zonas rurales por la diáspora maliense que reside en Francia.

Es la diáspora quien reemplaza los recursos públicos del proyecto para financiar a jóvenes empresarios rurales.

El sistema se basa en préstamos solidarios prestados por inmigrantes malienses y prestados por Babyloan a las MFIs locales para financiar a la juventud rural. Como incentivo, Babyloan garantiza que su contribución se invertirá de manera eficiente para apoyar a los jóvenes y que perderán su capital. Durante la fase de incubación, se calcula que 2,000 inmigrantes financiarán a 200 jóvenes para ser cofinanciados por MFIs locales. A largo plazo, Babyloan tiene como objetivo llegar a 8,000 inmigrantes, financiando anualmente a 800 microempresarios jóvenes.

Dado el bajo promedio de remesas enviadas y los bajos niveles de inclusión financiera, se requiere un enfoque significativo en el aprovechamiento de las remesas como una herramienta para la inclusión financiera de los beneficiarios de bajos ingresos. Esto es particularmente importante ya que en algunos casos la recaudación de remesas puede ser una de las únicas formas de acceso que un destinatario de remesas tiene para los servicios financieros formales. Esto crea una oportunidad significativa para la educación financiera, así como para la posibilidad de introducir productos respaldados por remesas y vinculados a las mismas.

Facilitar la inversión de la diáspora: educación financiera en Tayikistán

Se creó un proyecto de inclusión financiera apoyado por el Banco Europeo de Reconstrucción y Fomento y el Fondo de Transición Temprana (ETC) de donantes múltiples para destinatarios de remesas. El objetivo era proporcionar a los receptores de remesas asesoramiento financiero que les permitiera acceder a los servicios bancarios. Tayikistán es un mercado que depende en gran medida de las remesas. También es un mercado donde las remesas sólo se pueden recoger en una sucursal bancaria.

Se proporcionaron sesiones individuales de educación financiera de 20-30 minutos cuando las personas visitaron sucursales bancarias para recibir remesas. Durante un periodo de 10 meses, el proyecto proporcionó asesoramiento financiero a 43,000 personas, superando el objetivo de 20,000. Aproximadamente el 15% (6,450 personas) abrieron cuentas bancarias. El saldo promedio mantenido en las cuentas fue de USD 1,800.

Este modelo de proyecto se ha replicado en otros contextos con buenos resultados. Su principal contribución es demostrar a los bancos que los destinatarios de remesas son clientes atractivos y que el modelo de negocio funciona.

Este enlace muestra un video que cubre un proyecto similar en Armenia:
www.ebrd.com/news/video/promoting-financial-inclusion.html.

Educación financiera para inmigrantes mexicanos en los Estados Unidos y Canadá

En su plan nacional de desarrollo 2013-2018, el gobierno mexicano estableció como el quinto objetivo nacional (México con responsabilidad global), implementar estrategias y acciones para la integración social y la educación financiera de los nacionales mexicanos que viven en el extranjero. Este es un mandato del Instituto de

los Mexicanos en el Exterior (IME), un organismo de la Secretaría de Relaciones Exteriores.

El IME ha implementado cuatro prioridades:

- 1) Promoción de la inclusión social y la educación financiera
- 2) Difusión de programas que promuevan la movilización de remesas a bajo costo
- 3) Programas para canalizar las contribuciones de los inmigrantes altamente cualificados a proyectos socioeconómicos.

La semana de la Educación financiera: este proyecto está dirigido a más de 11,8 millones de mexicanos que viven en Estados Unidos y Canadá para que puedan tomar mejores decisiones en cuanto a planificación y manejo de sus recursos. Este evento es coordinado por el IME, con el apoyo de la embajada de México en los Estados Unidos, los 50 consulados mexicanos en los EU y los 6 consulados mexicanos en Canadá. Desde 2012, este evento ha servido a más de 240,000 inmigrantes mexicanos que recibieron asesoramiento de más de 560 socios locales y 11 instituciones mexicanas sobre los sistemas financieros estadounidenses y canadienses y sus ventajas. Se ofrecen seminarios, conferencias, ferias, talleres y videos sobre educación financiera a los migrantes en las salas de espera de los consulados.

Los “mexicanos en el extranjero” weblet: en 2015, la CONDUSEF (Comisión Nacional para la Protección del Consumidor de Servicios Financieros) en asociación con el Secretario de Relaciones Exteriores presentó el “Weblet” mexicanos en el extranjero. Esta nueva herramienta permite al usuario acceder a la Oficina de Entidades Financieras, que proporciona información sobre la credibilidad de las instituciones financiera en México. El motor de búsqueda Afore localiza el dinero ahorrado en México mientras trabajaba en el extranjero; y el buzón financiero para mexicanos en el extranjero, que responde a preguntas escritas sobre remesas, sobre cómo revisar cuentas bancarias y resolver problemas con bancos y otras instituciones financieras, en un plazo de 24 horas.

Proyecto Greenback 2.0: programa de alfabetización financiera dirigido a trabajadores migrantes

El proyecto Greenback 2.0 del Banco Mundial tiene como objetivo aumentar la eficiencia en el mercado de remesas a través de un enfoque innovador: promover un cambio inspirado en las necesidades reales de los beneficiarios finales de las transferencias internacionales de dinero: los migrantes y sus familias en los países de origen.

En el proyecto Greenback 2.0, se seleccionan ciudades campeonas de remesas. Este proyecto implementa iniciativas destinadas a aumentar la transparencia y la eficiencia en el mercado de servicios de remesas, centrándose en el migrante y sus necesidades. La cooperación entre los migrantes, los proveedores de servicios de remesas y las autoridades públicas es fundamental para el logro de los objetivos del proyecto. Este proyecto se encuentra activo actualmente en Turín (Italia) y Montreuil (Francia).

En Turín, el Banco Mundial trabaja en colaboración con la ciudad de Turín, el Banco de Italia y el Ministerio de Asuntos Exteriores de ese país. En Montreuil, el Banco Mundial trabaja con la Mairie de Montreuil y el Ministerio de Relaciones Exteriores de Francia. En ambas ciudades campeonas, la primera fase del proyecto fue una encuesta para recolectar datos sobre las comunidades migratorias más representativas y la mayor en términos de remesas enviadas al país de origen. Las encuestas tenían por objeto describir el perfil de inclusión económica y financiera de los emigrantes, así como su comportamiento en materia de remesas. Los resultados de la investigación han sido el punto de partida para las actividades del proyecto Greenback 2.0 encaminadas a promover la transparencia y la información en el mercado de remesas. Hasta el momento, las actividades han incluido:

- 1) Educación financiera centrada en los servicios de remesas.
- 2) Seguimiento del mercado de remesas.
- 3) Apoyar proyectos de asociaciones de migrantes para promover la información, el conocimiento, educación e implementación de las mejores prácticas sobre el comportamiento de las remesas.

- 4) Facilitar y mantener un dialogo activo entre los ciudadanos migrantes y los jugadores del mercado, animarlos a desarrollar nuevos servicios o nuevos enfoques que sean mejor adaptados a las necesidades de los emigrantes.

Como en el caso de los trabajadores inmigrantes, las intervenciones de política dirigidas específicamente a los destinatarios para eliminar las barreras y las capacidades de los receptores, se basan en programas de alfabetización financiera.

Remesas y el sector financiero en Tayikistán

Se calcula que dos tercios de las remesas totales se canalizan a través de bancos comerciales (y en menor medida de algunas grandes organizaciones de depósitos de microcrédito, MDOs), cada una de las cuales actúa como agente de varias MTOs (locales e internacionales). Esto constituye una fuente significativa de ganancias sin interés para los bancos que están activos en el mercado de remesas. Además –como fuente importante de ingresos para los hogares- las remesas en Tayikistán también son importantes para la capacidad de reembolso de los préstamos bancarios. Por último, las remesas son una importante fuente de liquidez para los bancos. Dado su papel e importancia, es importante comprender los factores que animan a los hogares a canalizar sus remesas a través del sector bancario y pueden tener importantes implicaciones de estabilidad.

No obstante, el papel destacado de los bancos en las transferencias de remesas de Tayikistán, los fondos son predominantemente desembolsados en efectivo, no permanecen en el sector bancario y se mantienen en divisas. Los servicios de cuenta/tarjeta de pago apenas están disponibles para los destinatarios de las remesas, que en gran medida no cuentan con servicios bancarios. Se estima que más del 70 por ciento de los beneficiarios no desean depositar fondos de remesas en una cuenta bancaria, en parte debido a las necesidades de consumo inmediato y más del 80 por ciento de los beneficiarios prefieren recibir los fondos en moneda extranjera.

El FMI (2016) destaca las debilidades del sector bancario de Tayikistán. El sistema es pequeño (activos totales en torno al 30 por ciento del PIB) y no es líquido. Mientras que los topes de capital son altos en papel, es probable que se exageren debido a la clasificación errónea y al sub-provisionamiento de préstamos incobrables. El sector se ve afectado por el legado de préstamos dirigidos y los préstamos improductivos (NPL) son altos, habiendo crecido rápidamente en los últimos años, especialmente en los grandes bancos. La intermediación es baja, en comparación con países pares del Cáucaso y Asia Central, con una relación crédito/PIB inferior al 20 por ciento.

Una forma en que las remesas han hecho que el sector financiero en Tayikistán sea más susceptible a los shocks es que han contribuido a la dolarización del sector. Antes

de la crisis financiera mundial, la dolarización había sido tan alta como 75 y 79 por ciento para los préstamos y depósitos bancarios, respectivamente. A partir de 2011, ambos indicadores de dolarización han ido en aumento, lo que refleja una falta de confianza en la moneda nacional.

Red de seguridad: Fondo de seguro de depósito (DIF)

La red de seguridad del sector financiero de Tayikistán está en su infancia. El fondo de Seguros de Depósitos (DIF) es una parte clave de la red de seguridad, establecida en 2003 como un simple cuadro de pago. El nivel de cobertura se incrementó de \$7,000 a \$14,000 en 2015 y \$17,500 en 2017. El DIF proporcionó cobertura total de aproximadamente el 85 por ciento de los ahorros de los depositantes en los bancos miembros. La cobertura ha aumentado desde entonces y se sitúa en 96 por ciento a finales de 2016.

Aparte de un banco (Amonatbank, la caja de ahorros, cuyas obligaciones están totalmente garantizadas por el Estado), los 17 bancos restantes y 38 organizaciones de depósito de microcrédito son miembros obligatorios del DIF. El DIF también puede estar causando una pérdida real en la inversión de su fondo, debido a los títulos públicos del Tesoro. Los depósitos en divisas extranjeras están cubiertos, pero el reembolso de estos depósitos se realiza únicamente en moneda local. Además de contar con un nivel de cobertura bajo, la compensación en moneda local es considerada problemática por los participantes del mercado en un país con dolarización y remesas en moneda extranjera. Si bien el DIF ha puesto en marcha una variedad de herramientas de comunicación (sitios web, carteles, folletos) para informar al público de su existencia, no ha llevado a cabo ninguna encuesta sobre concienciación del público sobre el conocimiento de DI.

Resultados y conclusiones

Los resultados de la regresión muestran algunas ideas interesantes: 1) Con la edad, los individuos son más propensos a utilizar los canales formales de remisión, pero a un ritmo decreciente y no de manera estadísticamente significativa. 2) Las beneficiarias y los residentes de las aldeas tienen más probabilidades de utilizar canales informales. 3) Es más probable que los individuos casados y más educados usen canales formales. 4) El uso de canales formales está asociado negativamente con el empleo y el nivel de ingresos de los individuos receptores. 5) Cuanto mayor sea la proporción de remesas en el ingreso total, mayor será la probabilidad de que los beneficiarios utilicen los canales formales.

La importancia de la concienciación sobre DI puede variar dependiendo de la confianza de los individuos en el sector financiero. Aparentemente, la toma de conciencia DI es independiente de la confianza en los bancos: lo cual sugiere que, si no hay confianza en los bancos, la conciencia DI es menos importante. Por último, es muy probable que las transferencias provenientes de Rusia se realicen a través de canales formales, tal vez como reflejo de un bajo costo y de la presencia de una amplia red de sucursales bancarias en la zona (de Rusia) donde residen los remitentes tayikos.

Los resultados ofrecen un fuerte apoyo para el papel de la conciencia de DI en canalizar las remesas a través del sistema financiero formal. La conciencia de DI está fuertemente asociada con el uso de canales formales de transmisión de remesas. Los resultados ofrecen una forma relativamente barata de mejorar la eficacia de la política monetaria y reducir las vulnerabilidades del sector financiero. Específicamente, los resultados requieren medidas y programas de política pública para aumentar la conciencia sobre DI y los beneficios que ofrece. Mientras que las sucursales bancarias y las MFOs deberían ser las ventanas principales donde se difundirían las publicaciones relacionadas con DI, el DIF podría tratar de utilizar los medios de comunicación públicos y sociales para difundir la palabra más ampliamente de una manera rentable. Las herramientas de divulgación más tradicionales, como la difusión de los Informes Anuales del DIF (y comunicados de prensa relacionados) y el mantenimiento de líneas

telefónicas gratuitas (donde el público puede llegar al personal del DIF para hacerle preguntas) podrían ser productivos dependiendo de los aspectos específicos del área/región.

Por último, se planteó que mejorar la salud y la confianza en el sector bancario actuará como un seguro implícito y atraerá a los remitentes y receptores para utilizar los canales formales con mayor frecuencia. Esto a su vez contribuirá a profundizar el sector bancario y aumentar el acceso de la población a los servicios financieros, alimentando de esta forma la fuerza del sector. Las remesas y los saldos de depósitos asociados han disminuido significativamente desde el inicio de la crisis en Rusia en diciembre de 2014, llevando a algunos bancos tayikos al borde del colapso y resultando en un mayor endurecimiento de las regulaciones.

3.10. Las Recomendaciones de Política y Proyectos actuales

La percepción del papel de los trabajadores migrantes en el desarrollo está cambiando. Los gobiernos y las instituciones están comenzando a darse cuenta del gran potencial de movilización de capital para el desarrollo de las economías nacionales y locales. Sin embargo, aún deben abordarse las cuestiones que obstaculizan la inclusión financiera.

Las condiciones para aumentar tanto el acceso a los puntos de servicios regulados como el uso en efectivo de los servicios financieros básicos complementarios (ahorro, préstamos, micro seguros, planes de pensiones) para remitentes y receptores de remesas dependen de varios factores, entre ellos destacan la naturaleza y la escala de las migraciones, el comportamiento mundial del mercado de remesas y la interacción de la oferta de demanda de servicios financieros. Debido a la centralidad de las remesas

para el desarrollo, es vital desarrollar directrices de política para maximizar el impacto de los fondos de los migrantes. El conjunto adecuado de políticas e intervenciones dirigidas a la oferta y demanda y al entorno de mercado podría abarcar los enfoques siguientes:

- Desarrollar bienes públicos para entender las remesas y cuestiones relacionadas con la inclusión financiera
- Desarrollar campañas de educación financiera para mejorarla y asegurar una protección adecuada para remitentes y receptores
- Apoyar modelos innovadores para la entrega de servicios de remesas y productos complementarios
- Promover un marco legal y regulatorio
- Apoyar la investigación, la promoción y el diálogo a nivel internacional y bilateral
- Crear incentivos para que los trabajadores migrantes sean agentes de cambio

3.10.1. Reducir los costos de las remesas

Las políticas de migración y desarrollo en los países de origen de los migrantes se han centrado en reducir los costos de las remesas por la creciente competencia entre los servicios que ofrecen los proveedores a través de mejoras tecnológicas, como las plataformas de transferencia de dinero online o móviles. En este sentido, la media del costo global de las transferencias de remesas disminuyó aproximadamente 2,2 puntos porcentuales entre 2009 y 2015 (Ratha et al., 2016), de un costo promedio global de 9,6 por ciento para las transferencias de 200 dólares en 2009 a un costo de 7,4 por ciento en el tercer trimestre de 2015.

Metodología del análisis de datos

El Banco Mundial calcula y rastrea el costo medio global para el envío de remesas después de cada iteración del RPW (Remittance Prices Worldwide). El objetivo es proporcionar una herramienta para el seguimiento de la tendencia de los precios de las remesas por parte de los hacedores de políticas, incluye también medir el progreso hacia el compromiso de los países miembros del G8 de reducir el costo de las remesas en cinco puntos porcentuales en cinco años.

El costo promedio total global se calcula como el costo total promedio para el envío de USD 200 con los proveedores de servicios financieros en todo el mundo. En otros términos, el costo total medio global es el promedio simple del costo total para enviar USD 200 cobrados por cada RSP (Proveedor de servicios financieros) incluido en la base de datos RPW. Por lo general, los pocos RSPs que no revelan el tipo de cambio aplicado a la transacción (es decir, aquellos que figuran como no transparentes), no se consideran al calcular el promedio global ya que no cumplen los requisitos de transparencia y tendrían una ventaja injusta sobre los RSPs que sí revelan el tipo de cambio.

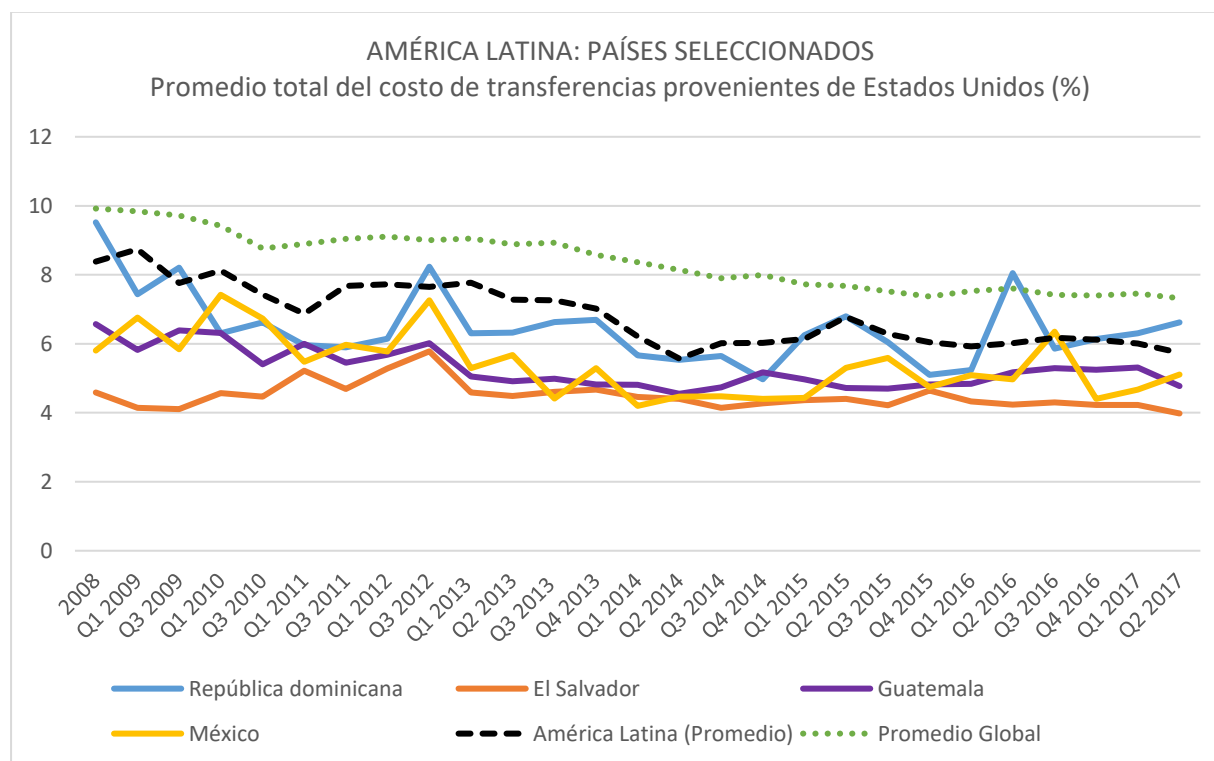
El cálculo excluye también a los RSPs que operan en Rusia y las ex repúblicas soviéticas, ya que operan basados en los sistemas integrados de pago de la ex URSS, y no son comparables a los RSPs que incurren en elevados costos cuando tienen que tender puentes entre los sistemas nacionales de pagos entre dos países –Rusia, por lo tanto, tiene los costos de remesas más bajos e incluye RSPs rusos que reducirían significativamente el costo global promedio-. El promedio global se calcula sobre la misma base de ponderación para todos los RSPs e incluye a los mercados. Dado que los

datos sobre los flujos de remesas no son totalmente precisos y los datos sobre cuotas de mercado de los RSPs en la mayoría de los casos no están disponibles, ésta es actualmente la forma más precisa y representativa disponible para calcular el costo global.

El promedio global incluye a todos los RSPs y países encuestados por RPW. A medida que el número de países aumenta –y, por tanto, los RSPs incluidos- el promedio global no representa una base de referencia históricamente consistente, por lo cual debe ser calculado a partir de una base en expansión de los mercados de remesas. Dado que es una herramienta para establecer y rastrear el costo global y destacar los altos precios para las intervenciones directas en lugar de seguir el desarrollo de los precios en mercados o países específicos, la mayor cobertura y mayor relevancia creada al incluir nuevos RSPs es una ventaja que supera el impacto en el seguimiento de las tendencias históricas.

En general, los indicadores RPW se usan para medir el progreso hacia metas de esfuerzos globales para la reducción de costos de remesas. El G8 (L'Aquila, 2010) y el G20 (Cannes 2011 y Brisbane 2014) se comprometieron a reducir el Costo Total Promedio Global al 5 por ciento. Los Objetivos del Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas han indicado un objetivo del 3 por ciento para que el Promedio Global se alcance en 2030. Al mismo tiempo, los ODS de las Naciones Unidas también se han comprometido a garantizar que en todos los corredores las remesas se pueden transferir por 5 por ciento o menos.

Gráfico VII.



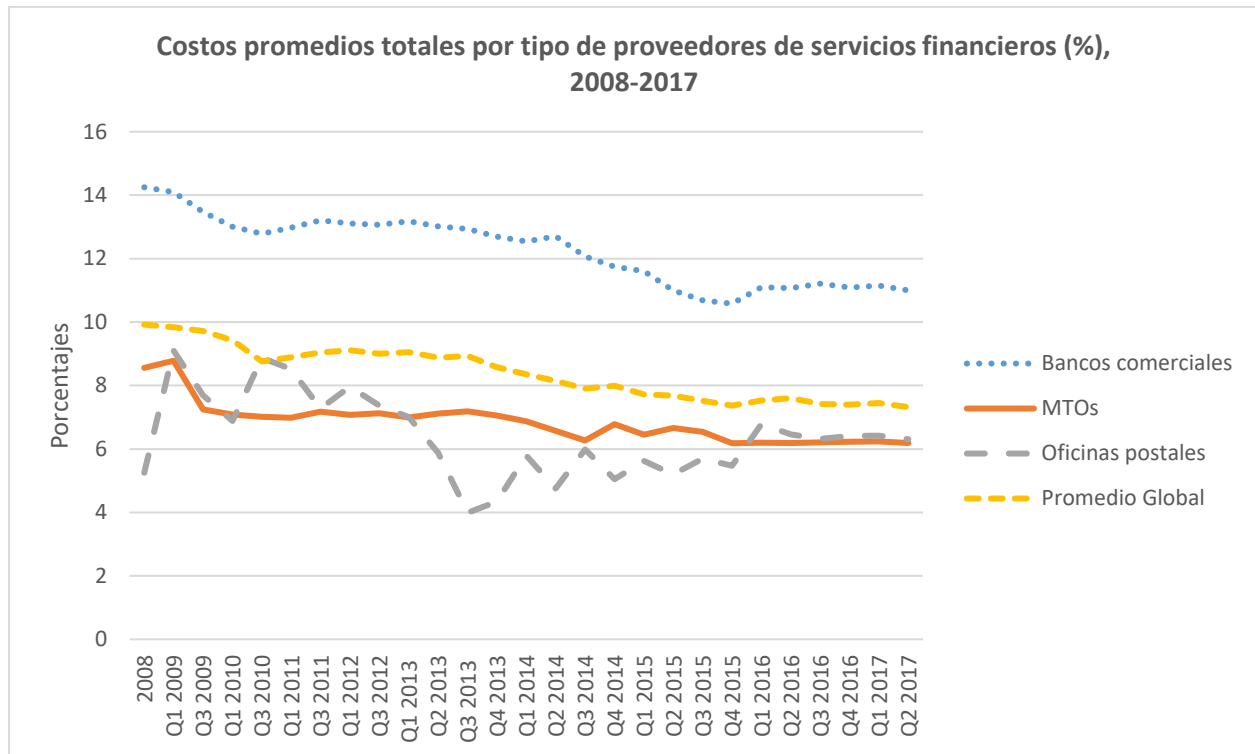
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información proporcionada por “Remittance Prices WorldWide” perteneciente al Banco Mundial.

3.10.2. Costos por tipo de RSPs

El RPW realiza un seguimiento del costo de envío de remesas para tres tipos principales de proveedores de servicios financieros (RSPs): bancos comerciales, MTOs y oficinas de correos. En general, los bancos y las MTOs han experimentado un descenso general de los costos medios totales, mientras que los servicios postales han llevado a una tendencia

volátil ya que registraron aumentos periódicos totales desde el mínimo histórico registrado en el tercer trimestre de 2013. Los bancos están muy por encima del promedio global, tal y como se puede apreciar en el siguiente gráfico:

Gráfico VIII.



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información proporcionada por “Remittance Prices WorldWide” perteneciente al Banco Mundial.

3.10.3. Reformas en los sistemas de pago internacionales y mejorar la recolección de datos

Los países deberían seguir la implementación de reformas en el área de sistemas de pago, por ejemplo: a) aumentando la eficiencia de su infraestructura financiera, b) proporcionando el diseño de marcos legales sólidos y no discriminatorios para cumplir sus objetivos de política y c) mejorando el funcionamiento de su sector financiero con estándares internacionales y mejores prácticas. En particular, los países podrían ampliar el nivel de inclusión financiera, mejorar la calidad y eficiencia de todos los tipos de pagos incluyendo las remesas enviadas por trabajadores migrantes. Las cuentas corrientes permiten que las personas –incluyendo las “no bancarizadas”- hagan y reciban pagos de una forma rentable. Los instrumentos como el dinero electrónico y las tarjetas de débito tienen un gran potencial para llegar a los excluidos y ayudan a cumplir con la visión del grupo del Banco Mundial de UFA 2020. Varios países ya están trabajando en esta dirección y el grupo del Banco Mundial está dirigiendo numerosos proyectos para ayudar a los países en proceso de modernización.

Por otro lado, un número relativamente grande de países sigue participando en la reforma de los sistemas de pago de gran valor, según una encuesta levantada por el Banco Mundial en 2010, el 84% de los países del África subsahariana están involucrados en reformas en esta área. Por su parte, solo algunos países han reformado los mecanismos relacionados con la liquidación de divisas, los cuáles en su mayoría están en África subsahariana y Asia del Este y el Pacífico (World Bank, 2011). Otros objetivos incluyen el cambio de marcos regulatorios, el fomento de la inclusión financiera entre los migrantes

y las remesas, promover la alfabetización financiera y ampliar la prestación de servicios financieros.

En conclusión, el aprovechamiento de las remesas para mejorar la inclusión financiera en los países receptores representa una oportunidad clave para agregar valor al compromiso de los trabajadores migrantes con sus propios objetivos. Medidas bien adaptadas, políticas y reglamentos adecuados y un papel activo de los proveedores de servicios financieros podrían acelerar los objetivos establecidos en la Agenda para el Desarrollo Sostenible 2030.

Por lo tanto, gobiernos y países de origen deben tener en cuenta la importancia de aprovechar las remesas de los trabajadores migrantes y sus ahorros como parte integral de su agenda de desarrollo y, particularmente, sus políticas de inclusión financiera. En los países donde esto ya sucede, las iniciativas destinadas a aprovechar las remesas y las oportunidades de inversión de la diáspora siguen siendo a menudo “huérfanos de la política”, debido a que se encuentran dispersos entre ministerios y/o ejecutados como proyectos autónomos sin una coordinación real o integración con las políticas generales.

Con el fin de destacar las oportunidades derivadas de las políticas relacionadas con la integración de las remesas y la inversión de la diáspora en las principales políticas de inclusión financiera, el FIDA está elaborando un Índice de Oportunidades para orientar a los responsables políticos en la inversión de recursos para aprovechar el impacto de las remesas en el desarrollo. Además, este índice podría proporcionar al sector privado y a la sociedad civil los datos esenciales para tomar decisiones informadas sobre

oportunidades de mercado para abordar las necesidades financieras insatisfechas de las familias de remesas.

3.10.4. Proyectos actuales del Diálogo Interamericano sobre migración y remesas

Fue creado en el año 1982 por el Banco Interamericano de Desarrollo. Es un centro de primer nivel para el análisis, el intercambio y la comunicación de políticas relacionadas con el hemisferio occidental. En él se involucra a líderes tanto del sector público como privado de todo el continente americano, en esfuerzos por desarrollar y mover recursos que respondan a los problemas y oportunidades de la región.

Construyendo capital humano y económico: una estrategia para Guatemala

Implementado con el apoyo de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo (USAID), “Oportunidades para mi Comunidad” es un proyecto de tres años que reúne remesas, migrantes, educación y ahorro para promover el desarrollo económico y humano en Guatemala. El proyecto, se concentra en 11 municipios y en Ciudad de Guatemala, consta de cuatro componentes: a) educación financiera para receptores de remesas con el fin de mejorar sus conocimientos sobre ahorro y presupuesto, así como promover ahorros formales; b) la mejora del acceso al crédito para los empresarios, en particular los que prestan servicios educativos; c) difusión de la diáspora para movilizar sus recursos para financiar iniciativas de educación en Guatemala; y d) programas después de la escuela para jóvenes en áreas de alta migración. El objetivo final es tener una masa crítica de personas formalmente ahorrando, invirtiendo en educación y

contribuyendo al capital humano y al desarrollo económico de Guatemala a medida que transita hacia una economía basada más en el conocimiento.

Observatorio de la industria de remesas (RIO)

RIO es un proyecto que busca mejorar el conocimiento y la información sobre el mercado de remesas. A medida que avanza el carácter competitivo de la industria de remesas, el desempeño económico actual de la economía estadounidense muestra signos de mejoría, los patrones de migración latinoamericanos cambian y varios países de las Américas revisan su legislación sobre migración. Informado de las tendencias que afectarán a sus negocios, RIO es financiado por sus compañías miembros.

Migración y desarrollo en América Central: forjando diálogos, entendiendo impactos

Este proyecto consiste en organizar 5 diálogos que reúnen a gobiernos centroamericanos, sociedad civil, instituciones del sector privado (instituciones financieras y medios de comunicación) y a la comunidad de donantes. A través de su participación en estos diálogos, los profesionales de las políticas tendrán oportunidad de involucrarse con una variedad de estrategias diseñadas para aprovechar la migración para el desarrollo mediante la creación de activos. Las discusiones se centrarán en las mejores prácticas y experiencias, así como lo que se debe hacer para aprovechar al máximo el potencial de desarrollo de la migración en cada una de las tres etapas del ciclo migratorio (antes de la partida, durante la migración y después del regreso). Este proyecto se lleva a cabo en conjunto con la “Alianza de la Migración en Centroamérica y México (CAMMINA).

Compromiso de empresas de remesas en esfuerzos de desarrollo

Muchos grupos de diáspora participan en los esfuerzos de desarrollo de sus países de origen a través de la inversión, la filantropía y el intercambio de conocimientos. Como parte de esta iniciativa, el Dialogo Interamericano y su Observatorio de la Industria de Remesas se están asociando para discutir este tema con diversas partes interesadas, aprendiendo de los esfuerzos existentes y explorando el potencial para futuras asociaciones y proyectos que involucren a la industria de remesas.

Registro de la Industria de Remesas para América Latina y el Caribe

El Scorecard es un marco cuantitativo utilizado para calificar a más de 50 empresas que operan en diez países de la región basándose en una variedad de criterios. Los criterios incluyen precios, cobertura geográfica en los Estados Unidos y América Latina, cobertura rural versus urbana, intermediación de servicios financieros, satisfacción del cliente y tipos de productos y servicios ofrecidos. La recopilación de datos está en marcha y el Scorecard ofreció su lanzamiento en el otoño del año 2015.

Inclusión financiera para receptores de remesas

A través de asociaciones con bancos locales y cooperativas de ahorro y crédito, se ofrece educación financiera para receptores de remesas, proporcionándoles así las habilidades básicas de gestión financiera y acceso a servicios financieros. Las iniciativas promueven la inclusión financiera, la educación y la movilización de ahorros al transformar a los clientes transaccionales en titulares de depósitos bancarios. El ahorro en el sistema financiero formal ofrece importantes beneficios tanto para las personas como para las sociedades. Desde 2009 hasta la actualidad, el Diálogo ha proporcionado

asesoramientos financieros a más de 200,000 personas en todo el mundo, ayudándoles a lograr una mejor gestión de sus ingresos y ahorros.

Sesiones de capacitación sobre migración y desarrollo

El programa de Remesas y Desarrollo diseña y ofrece un programa de capacitación sobre migración y desarrollo para altos funcionarios del gobierno. Las sesiones de capacitación tienen por objeto fortalecer la capacidad de los gobiernos para proporcionar soluciones eficaces, específicas y amplias a las diversas formas de migración, incluidas medidas de apoyo para promover la vinculación entre migración desarrollo. Cada sesión de capacitación se centra en un aspecto diferente de la migración y el desarrollo, incluyendo cuestiones como el papel de la diáspora en el desarrollo del país de origen, las remesas y la creación de activos financieros, los asuntos normativos, las mujeres y la migración.

Recuadro IV. Las remesas y la Economía digital

Las remesas representan una industria masiva que va aumentando de forma sostenida. Esta industria también es caracterizada por ser muy desequilibrada, en algunos países domina el envío de volúmenes de remesas, mientras que en otros predomina la recepción o entrada de remesas. Diferentes empresas ofrecen servicios de remesas, los MTOs (Operadoras de Transferencia de dinero) se centran principalmente en las transferencias transfronterizas; bancos realmente dominan el mercado de remesas. Las nuevas empresas o jugadores digitales encuentran una oportunidad para actualizar el modelo de remesas y entrar en esta industria reduciendo gastos y generando ahorros a través de tarifas más bajas. Los MTOs digitales de primer uso cuentan con canales móviles y en línea para enviar dinero, evitando el costoso envío a través de agentes en redes. También utilizan ordenadores más eficientes y rentables para cumplir con los estándares de calidad en el servicio.

Las compañías de envío de dinero en la industria están siendo desplazadas por las empresas nacientes de envío digital. Las primeras empresas digitales de remesas están compitiendo en costos y en la facilidad de uso, buscan capitalizarse debido al cambio de expectativas de la gente con la llegada de canales digitales y móviles.

Expandiendo las remesas mediante el dinero móvil

Se necesitan al menos de tres factores para que las remesas internacionales puedan despegar mediante la utilización del dinero móvil:

- a) La necesidad de una masa crítica de usuarios de dinero móvil activa en los países receptores: Una de las lecciones que Gregg Marshall ha trabajado para Western Union Digital es que las remesas internacionales sobre el dinero móvil no pueden despegar hasta que haya una masa crítica de usuarios de dinero móvil activa en la recepción de los mercados. De hecho, los usuarios activos de dinero móvil reflejan rápidamente el beneficio de usar el monedero móvil para recibir dinero del extranjero; sin embargo, las remesas internacionales parecen ser una propuesta lo suficientemente atractiva para que los usuarios de dinero móvil no abran una billetera móvil. En este contexto, es necesario un mayor número de usuarios de dinero móvil en países de destino para tener éxito.
- b) Mayor aceptación del cliente en los países de origen es fundamental: escuchamos mucho a acerca de cuán difícil es crear conciencia y educar a los clientes sobre el uso de móviles para las transferencias de dinero en los países en desarrollo. Sin embargo, es difícil desarrollar la aceptación de los clientes en países de origen, y sabemos que es el remitente y no el beneficiario de una remesa que decide qué canal usar. Para responder a este desafío, es importante centrarse en los remitentes (inmigrantes económicos principalmente), tratar de entender quiénes son y que distribución los hace sentir cómodos con los modelos de marketing. Sin embargo, Sochitel y TransferTo encontraron que al replicar a un usuario la experiencia que los remitentes conocen generalmente (enviar tiempo aire), se reduce la necesidad de educación al cliente. Las recargas internacionales de tiempo aire parecen ser un complemento más que un sustituto para las transferencias de dinero internacionales, y están ganando terreno rápidamente debido a la menor restricción de crecimiento.
- c) La importancia de la interoperabilidad que permita transferencias entre los diferentes tipos de cuentas (cuentas bancarias, cuentas de dinero móvil, etcétera): Por último, la falta de interoperabilidad entre los diferentes tipos de cuentas

(cuentas bancarias y cuentas de dinero móvil) y entre sistemas diferentes de dinero móvil a nivel interno, parece ser un gran obstáculo para el desarrollo de las remesas internacionales sobre el dinero móvil. Para tratar de darle solución a este problema, Ripple Labs crearon Ripple, un protocolo de código abierto para pagos, similares al SMTP para correo electrónico. Esto se hace usando una grande, distribuida y descentralizada red que permite el establecimiento autónomo para cualquier tipo de activo. En teoría, este sistema permite enviar dinero a cualquier persona, en cualquier lugar y en cualquier moneda. Tal vez la mayor promesa es que estas transacciones se pueden ejecutar con un costo mucho menor de lo que vemos hoy en día, casi gratis. Como los costos aún son altos para las remesas y las transferencias internacionales, esta es un área donde la innovación puede marcar una gran diferencia para la captación de clientes.

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información del Banco Mundial.

Recuadro V.

Fomentar el uso de pagos digitales

El Grupo del banco mundial ha llevado esfuerzos a nivel global para reformar los sistemas de pago nacionales y aumentar el uso de pagos digitales (electrónicos), en particular a nivel minorista. La asistencia técnica prestada a más de 30 países tiene como objetivo: a) reformas en los marcos jurídicos y normativos para permitir los nuevos pagos a prestadores de servicios; y b) apoyar en la implementación de infraestructuras modernas y eficientes para permitir el desarrollo de servicios de pago digital para toda la población. Estas actividades están en consonancia con el compromiso del grupo del Banco Mundial para lograr la meta de acceso universal financiero (UFA por sus siglas en inglés) en 2020, lo que resulta en adultos a nivel mundial con acceso a una cuenta para transacciones o contar con un instrumento electrónico para guardar dinero, enviar y recibir pagos para el correcto manejo de su vida financiera.

En lo que se refiere a la recolección de datos, la base Remittance Prices Worldwide (RPW) ha sido actualizada recientemente para cubrir a un mayor número de países y sigue siendo una herramienta clave para monitorear el costo incurrido por los remitentes que envían dinero a lo largo de los corredores de remesas más importantes. RPW abarca 48 países que envían remesas y 105 países receptores. Para complementar los indicadores existentes, el grupo del Banco Mundial ha introducido el objetivo remitente inteligente (SmaRT), que reflejará con mayor precisión el costo que podría pagar un consumidor inteligente con acceso a información suficientemente completa en cada corredor.

Se calcula que la media simple de los tres servicios más baratos para enviar remesas es el equivalente a 200 dólares en cada corredor. En cuanto a otros indicadores, solo los indicadores transparentes están incluidos en SmaRT, además los servicios deben cumplir con criterios adicionales para calificar y ser incluidos en los cálculos. Estos criterios incluyen la velocidad de operación (cinco días más o menos), la accesibilidad determinada por la proximidad geográfica de sucursales para los servicios que requieren de forma física y el acceso a cualquier tecnología o dispositivo necesario para utilizar el servicio, como una cuenta bancaria, teléfono móvil o internet.

Tendencias del mercado de remesas

Las transferencias de dinero han sido parte de la economía mundial durante siglos, en diversas formas, desde letras de crédito hasta relaciones con la banca en el mercado de remesas. La contracción actual en la industria es el resultado de dos tendencias que se entrelazan: primero, es la aplicación creciente en las regulaciones contra el lavado de dinero, especialmente en los países que envían, es decir, donde se origina el dinero. Según el portal de noticias Reuters “Los más de 1,9 miles de millones de dólares de multa impuestas contra HSBC por el Departamento de Justicia de EU en 2012 envía un claro mensaje a través de la comunidad bancaria mundial. Esto ha llevado a muchas instituciones financieras a revisar las cuentas de cualquier cliente cuyas actividades potencialmente podrían dar preocupación sobre un posible lavado de dinero. Como resultado, se han cerrado muchas cuentas. Las transacciones en efectivo, como muchas de las realizadas por operadores de transferencias de dinero, son de especial interés a los bancos”.

La segunda tendencia que conduce a la contracción de la industria surgió de la crisis financiera mundial en 2008. “Los bancos están deseosos de mejorar la rentabilidad y minimizar el riesgo. Por lo tanto, están escrutando sus productos, servicios y clientes. En pocas palabras, la pequeña cantidad de ingresos que obtienen los bancos por OTM no es suficiente para superar el riesgo a su reputación.

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información del Banco Mundial.

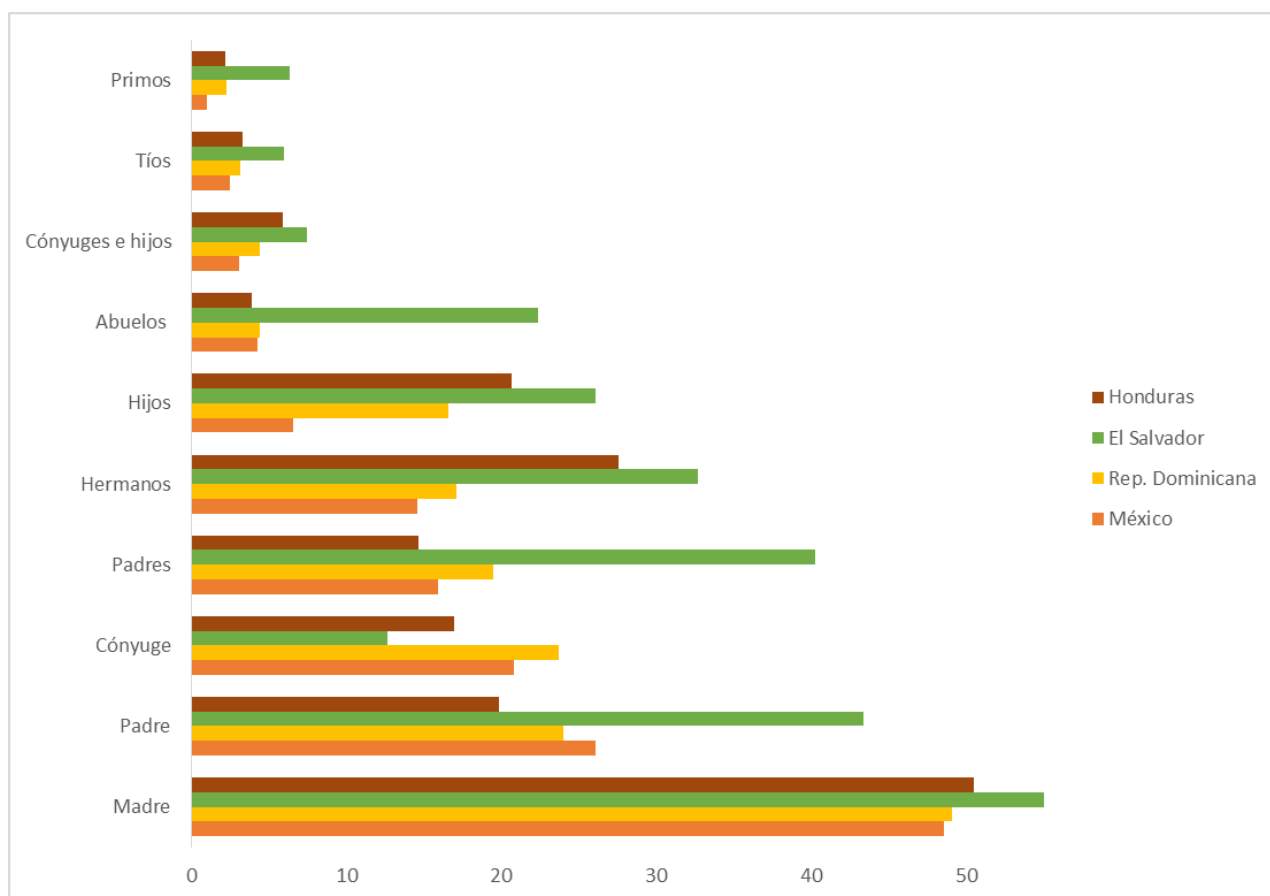
4. Estudios de caso sobre remesas e inclusión financiera

Los siguientes datos corresponden a los resultados más relevantes de tres encuestas recabadas. 1) Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos (CEMLA) en conjunto con el FOMIN del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) a migrantes de México, República Dominicana, El Salvador y Honduras, estos países son importantes receptores de remesas. Las encuestas se levantaron en aeropuertos internacionales de dichos países en dos periodos navideños, México (diciembre, 2014), República Dominicana (diciembre, 2014), Honduras (enero, 2015) y El Salvador (enero, 2016). Las entrevistas se efectuaron cuando los migrantes arribaron a sus países de origen para pasar el periodo navideño con sus familiares o cuando retornaron a los países donde residen. 2) La segunda encuesta corresponde a: Encuesta de Hogares de propósitos múltiples (EHPM) 2015 llevada a cabo por el área de Estadísticas de El Salvador. 3) Por último, la Organización Internacional para las Migraciones (OIM) levantó en 2016 una encuesta para las personas receptoras de remesas en Guatemala.

4.1. República Dominicana, México, El Salvador y Honduras

Gráfico IX.

AMÉRICA LATINA (PAÍSES SELECCIONADOS): RECEPTORES DE REMESAS ENVIADAS POR MIGRANTES LATINOAMERICANOS Y DEL CARIBE (%)*, ESTRUCTURA PORCENTUAL

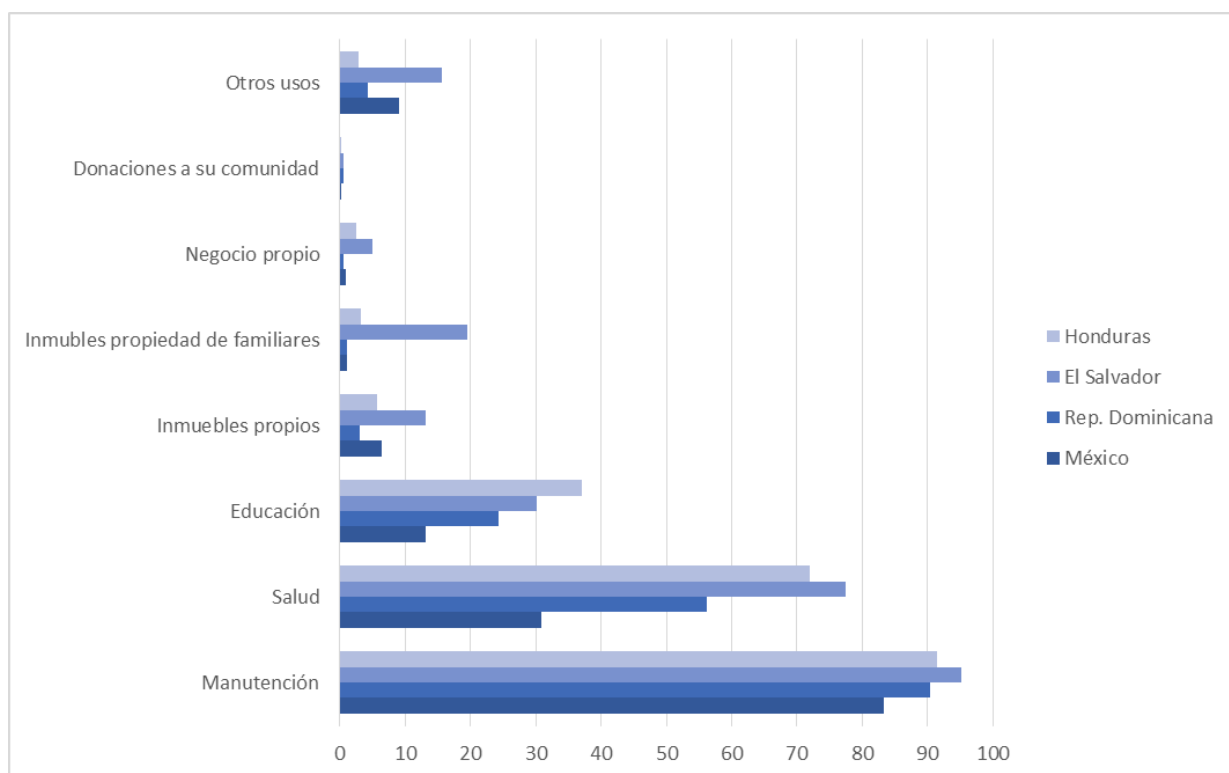


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información proporcionada por el Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos (CEMLA). *Los porcentajes suman más de 100% ya que algunos remitentes indicaron que envían las remesas a más de un receptor.

Los resultados de las encuestas nos dicen que las transferencias de recursos por parte de los migrantes se dan básicamente en el plano familiar. Por su parte, fue común entre los encuestados que dijeran que envían remesas a más de un familiar. Por último, se ve claramente que las transferencias de los migrantes van mayoritariamente dirigidas a sus madres.

Gráfico X.

AMÉRICA LATINA (PAÍSES SELECCIONADOS): UTILIZACIÓN DE LAS REMESAS ENVIADAS POR MIGRANTES LATINOAMERICANOS Y DEL CARIBE (%)*

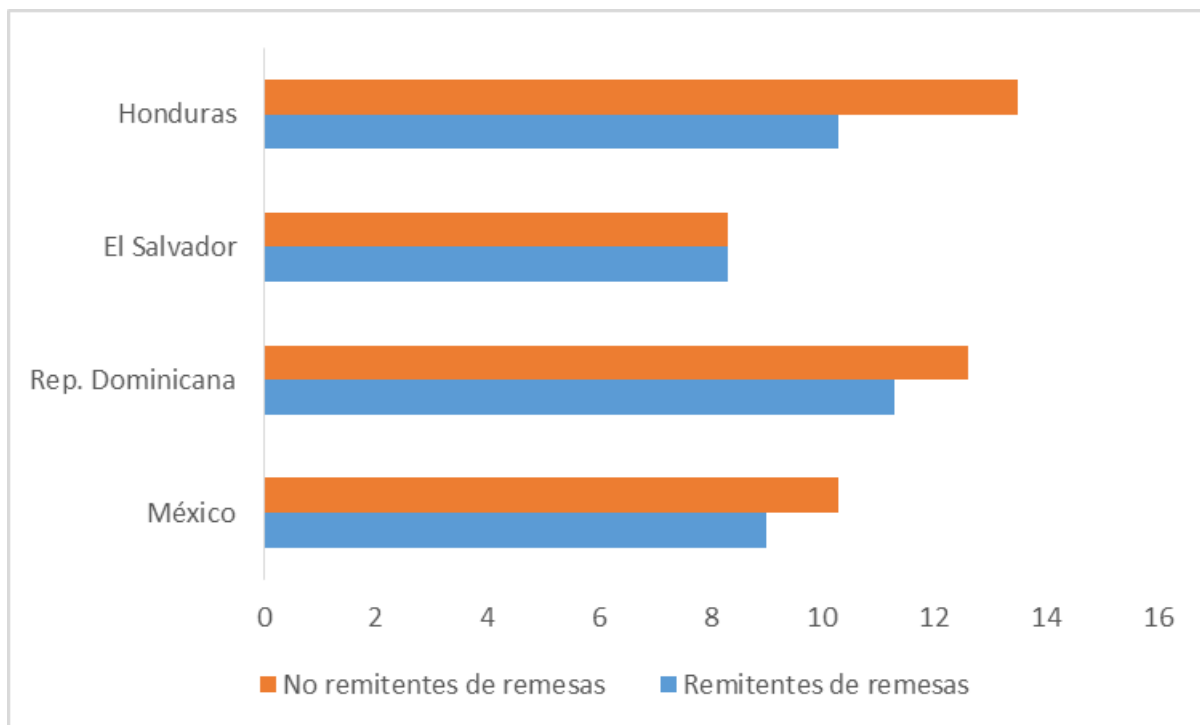


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información proporcionada por el Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos (CEMLA). . *Los porcentajes suman más de 100% ya que algunos remitentes indicaron que envían las remesas a más de un receptor.

Según los resultados de las personas encuestadas para estos cuatro países, la mayoría nos dice que utilizan las remesas con más de un propósito, siendo el de manutención, salud y educación los de mayor porcentaje.

Gráfico XI.

AMÉRICA LATINA (PAÍSES SELECCIONADOS): NÚMERO DE AÑOS PROMEDIO DE ESCOLARIDAD DE LOS MIGRANTES SI SON REMITENTES O NO Y POR GÉNERO

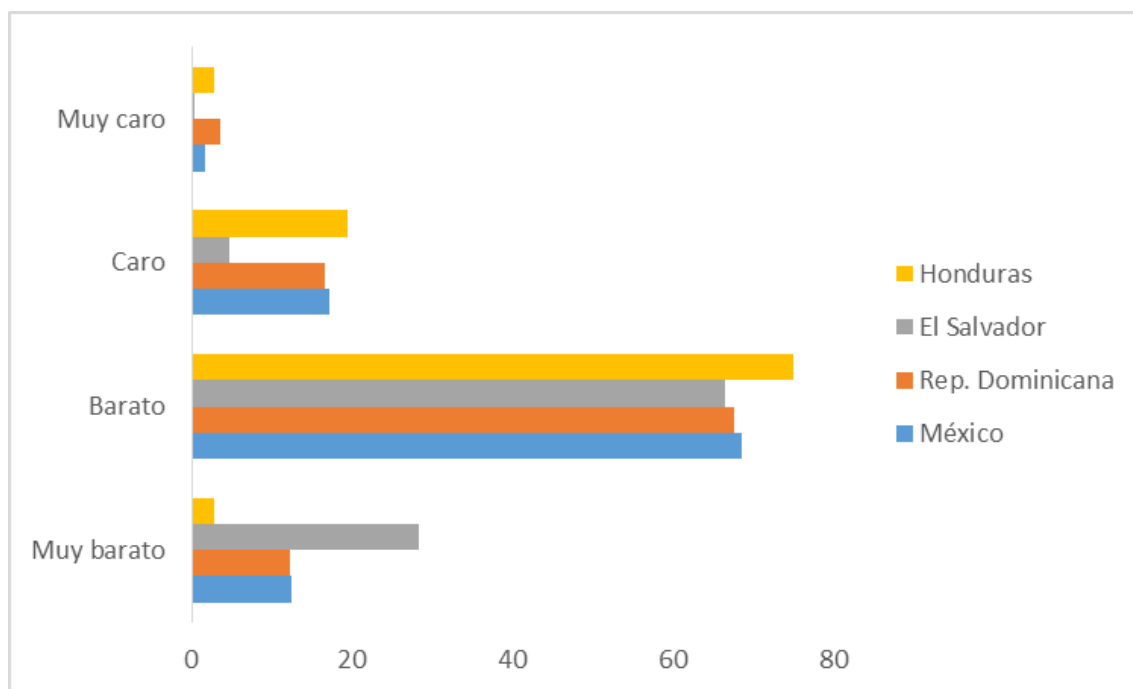


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información proporcionada por el Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos (CEMLA).

En términos generales, los niveles de escolaridad de las cuatro encuestas a nivel país son equivalentes a estudios de secundaria o nivel medio superior. Dentro de los grupos migratorios resalta que, las mujeres tienen niveles de escolaridad más alta que los hombres, lo cual es congruente con los datos proporcionados por la Oficina de Censos de los Estados Unidos.

Gráfico XII.

AMÉRICA LATINA (PAÍSES SELECCIONADOS): OPINIÓN SOBRE EL COSTO DE MANDAR REMESAS A SU PAÍS DE ORIGEN (%)

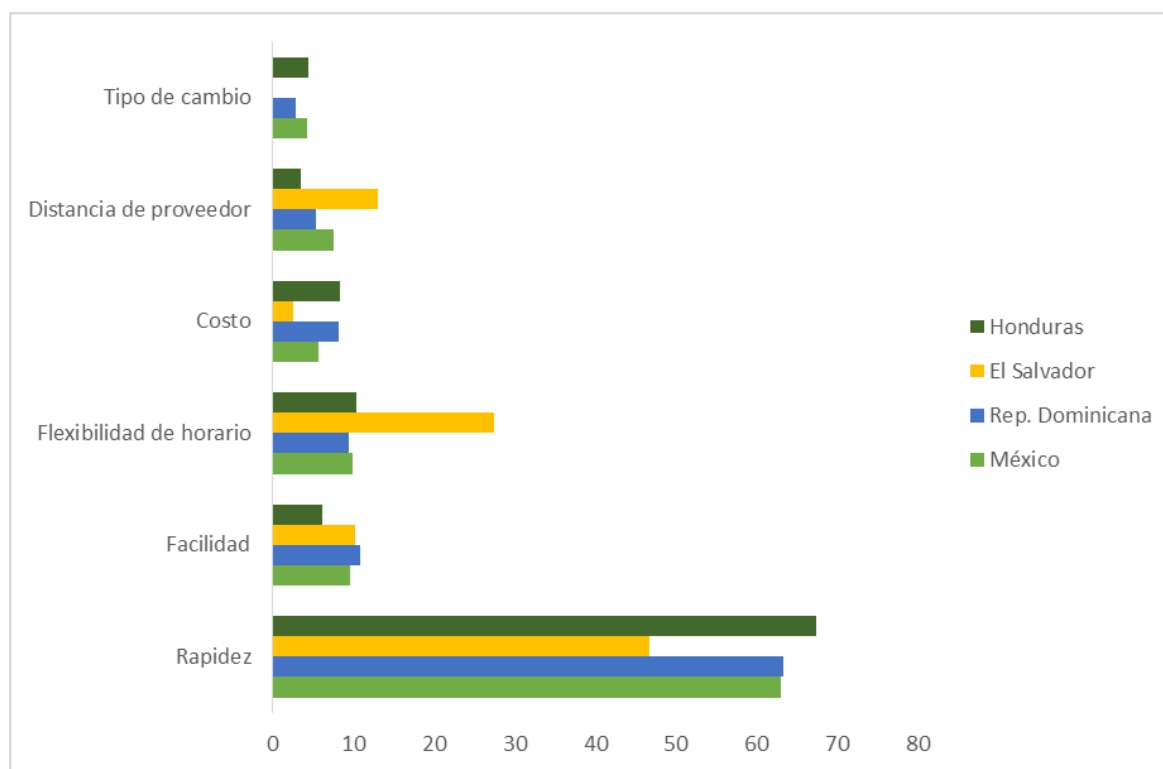


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información proporcionada por el Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos (CEMLA).

Según los resultados obtenidos de los cuatro grupos migratorios, se puede observar que consideran que es barato o muy barato para ellos los envíos de remesas a sus países de origen.

Gráfico XIII.

AMÉRICA LATINA (PAÍSES SELECCIONADOS): FACTORES CONSIDERADOS IMPORTANTES EN LA SELECCIÓN DEL SERVICIO DE REMESAS UTILIZADO (%)

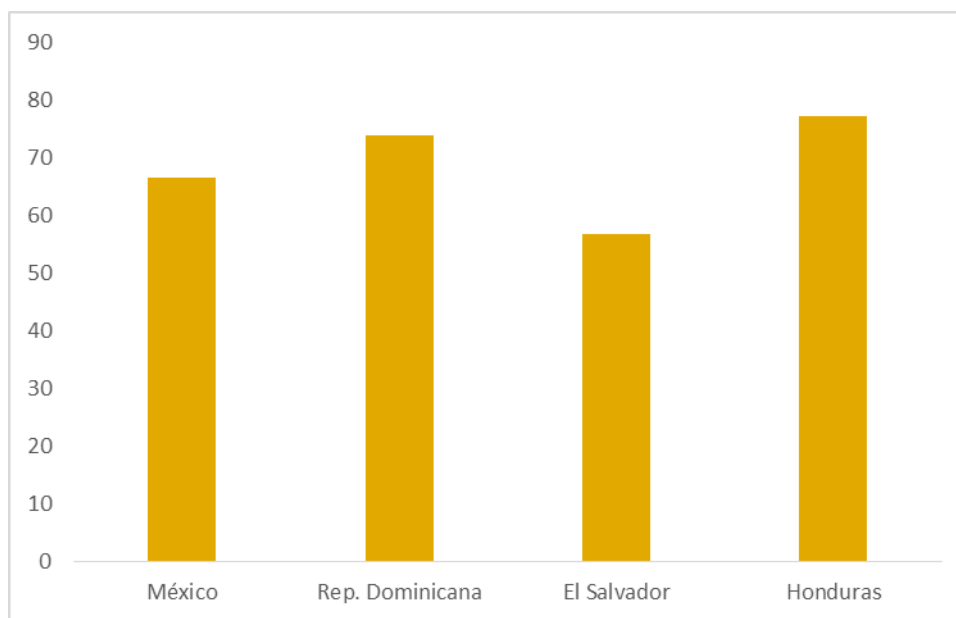


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información proporcionada por el Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos (CEMLA).

Las encuestas destinadas a los cuatro grupos dieron como resultado que la mayoría de los migrantes consideran que la rapidez en el servicio de remesas hacia sus países de origen es el factor más importante que ellos consideran para elegir utilizar este medio; para El Salvador se consideró que también la flexibilidad de horario es un factor a tomar en cuenta para utilizar los servicios de envío de remesas.

Gráfico XIV.

AMÉRICA LATINA (PAÍSES SELECCIONADOS): PORCENTAJE DE REMITENTES DE REMESAS QUE TIENEN CUENTA DE CHEQUES O AHORRO EN EL PAÍS DE RESIDENCIA



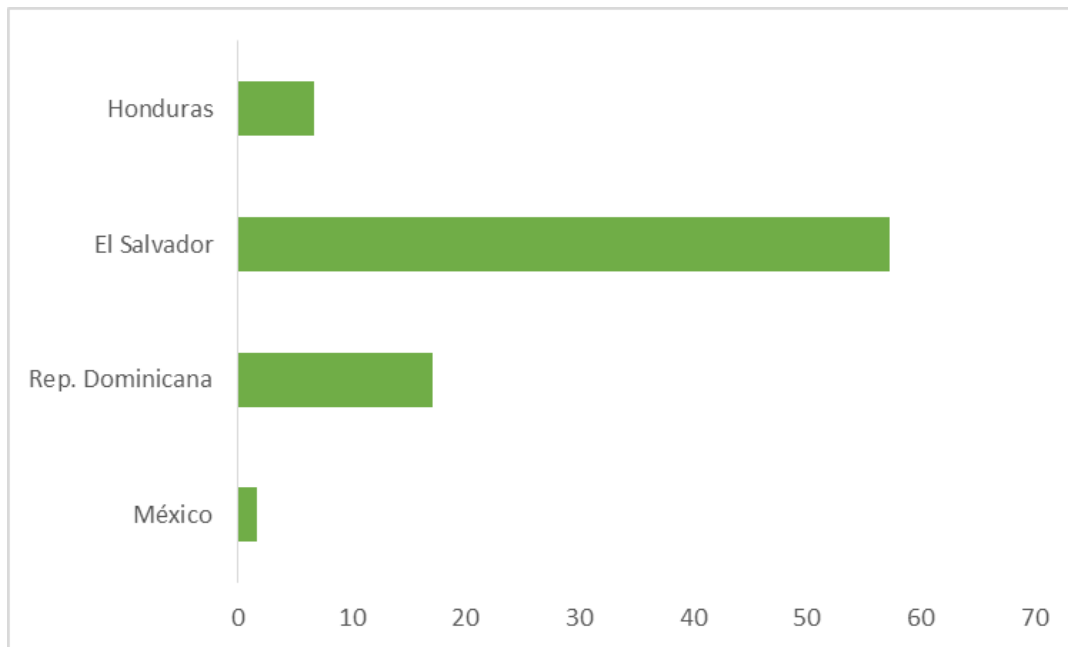
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información proporcionada por el Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos (CEMLA).

Las respuestas obtenidas a partir de la encuesta realizada a cuatro grupos distintos de migrantes residentes en los Estados Unidos arrojaron que, son elevados los porcentajes de remitentes de remesas que tienen cuenta de ahorro o de cheques en alguna institución

bancaria o unión de crédito. Es importante resaltar que la probabilidad de que las personas encuestadas tengan residencia temporal o definitiva influye bastante en el grado de inclusión financiera.

Gráfico XV.

AMÉRICA LATINA (PAÍSES SELECCIONADOS): PORCENTAJE DE MIGRANTES QUE REALIZA PAGOS DESDE EL EXTERIOR POR PRODUCTOS Y SERVICIOS QUE CONSUMEN SUS FAMILIARES EN SU PAÍS DE ORIGEN



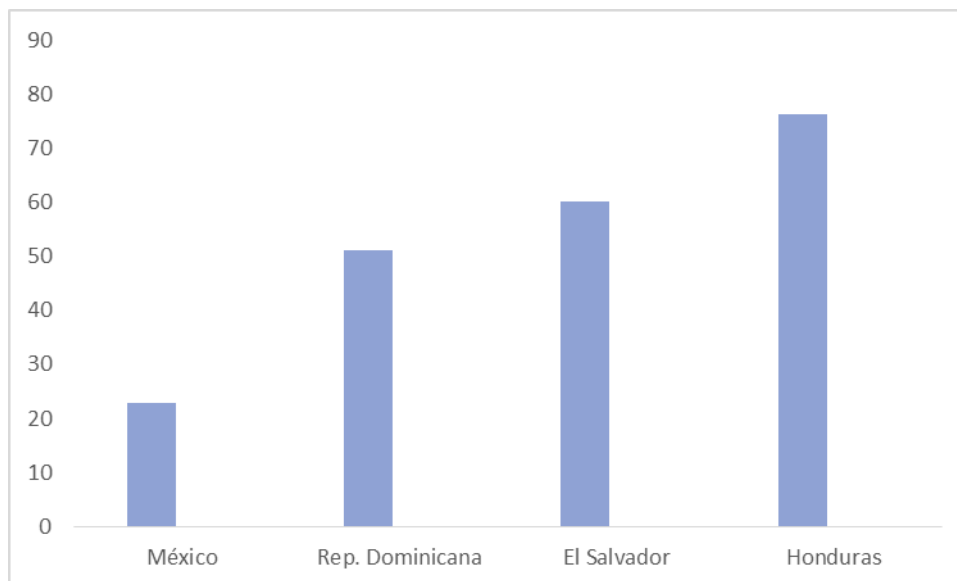
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información proporcionada por el Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos (CEMLA).

Debido al desarrollo de plataformas digitales para hacer el pago de servicios vía remota, el mercado de transferencias internacionales también ha introducido en los últimos años novedosos instrumentos para el pago de servicios tales como la luz, el agua, el teléfono, la colegiatura, etc. Debido a esto, los resultados de los migrantes encuestados resalta a El Salvador con un 57.3, seguido por República dominicana con 17.1, Honduras con el

6.7, y por ultimo a México con tan sólo el 1.7 de los pagos internacionales a servicios en sus países de origen.

Gráfico XVI.

AMÉRICA LATINA (PAÍSES SELECCIONADOS): PORCENTAJE DE RECEPTORES DE REMESAS QUE TIENEN CUENTAS DE CHEQUES O AHORRO

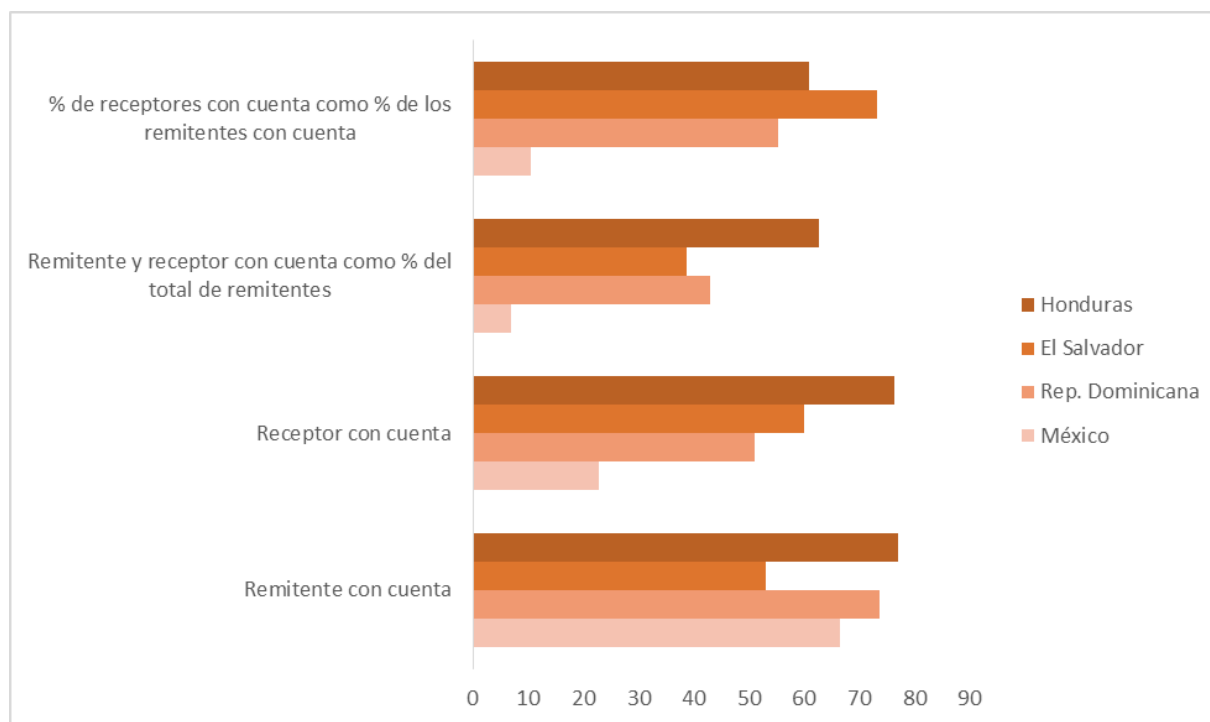


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información proporcionada por el Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos (CEMLA).

La bancarización de los receptores de remesas muestra resultados interesantes en las respuestas de los migrantes encuestados. Por un lado, se tiene a Honduras, El Salvador y República dominicana en donde se puede ver que el porcentaje relativo es alto comparado con México, quién tan solo presenta un valor de 22.9, es decir, ni la cuarta parte de las personas receptoras de remesas tienen una cuenta de ahorro o cheques en alguna Institución financiera formal.

Gráfico XVII.

AMÉRICA LATINA (PAÍSES SELECCIONADOS): PORCENTAJE DE REMITENTES Y RECEPTORES DE REMESAS QUE TIENEN CUENTA DE CHEQUES O AHORRO



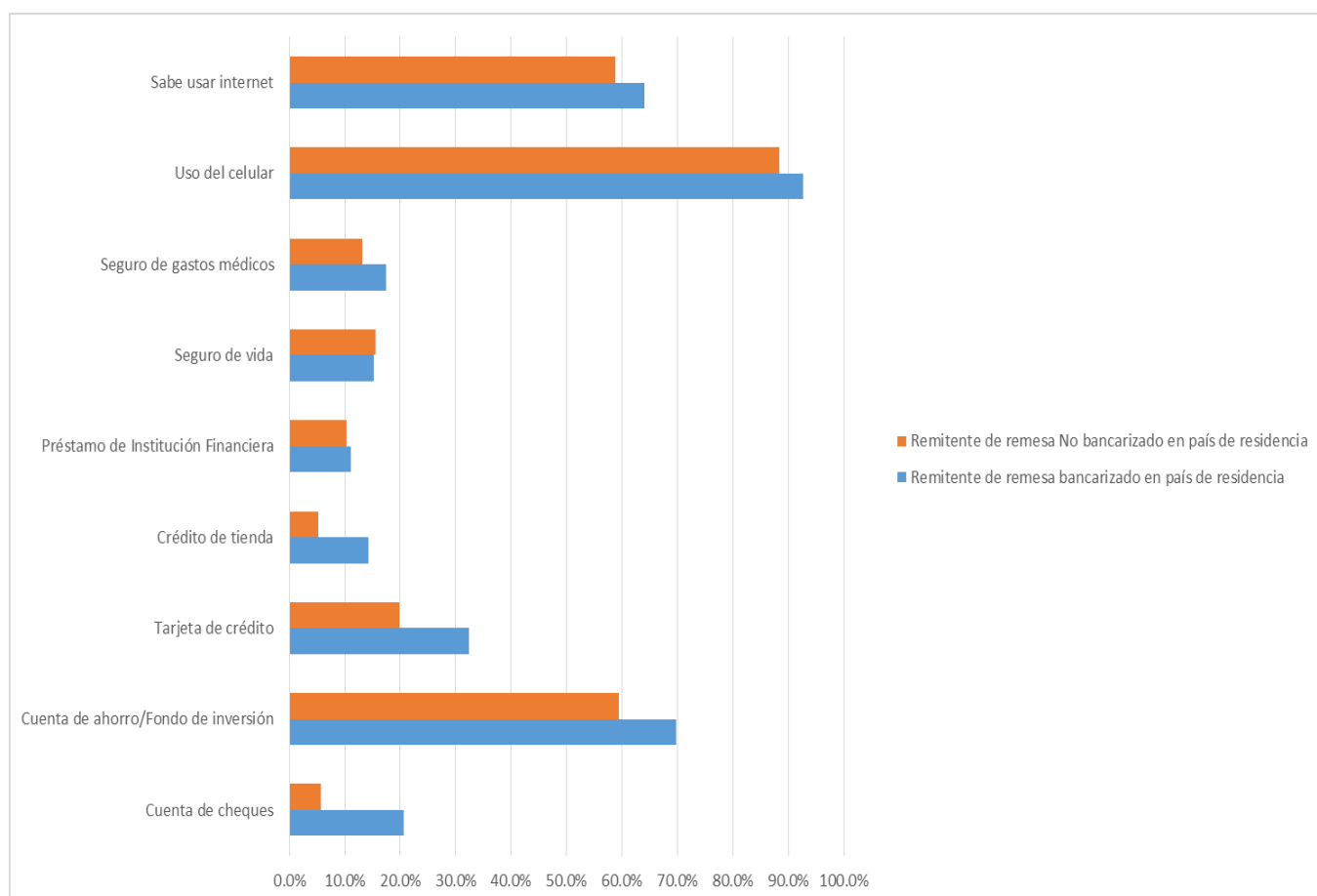
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información proporcionada por el Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos (CEMLA).

En el caso de que, tanto los receptores de remesas como los remitentes tengan cierto grado de bancarización mediante cuentas de cheques y ahorro con un estatus activo, los porcentajes más elevados los tiene Honduras, El Salvador y República dominicana. En el caso de México se puede ver que existe poca bancarización por parte de los migrantes encuestados y de las familias en su país de origen.

Gráfico XVIII.

AMÉRICA LATINA (PAÍSES SELECCIONADOS): INDICADORES DE INCLUSIÓN FINANCIERA DEL RECEPTOR DE REMESA O DE POTENCIAL DE PROVISIÓN DE SERVICIOS FINANCIEROS CON REMITENTE DE REMESAS BANCARIZADO Y NO BANCARIZADO EN PAÍS DE RESIDENCIA

PORCENTAJE DE RECEPTORES DE REMESA CON:

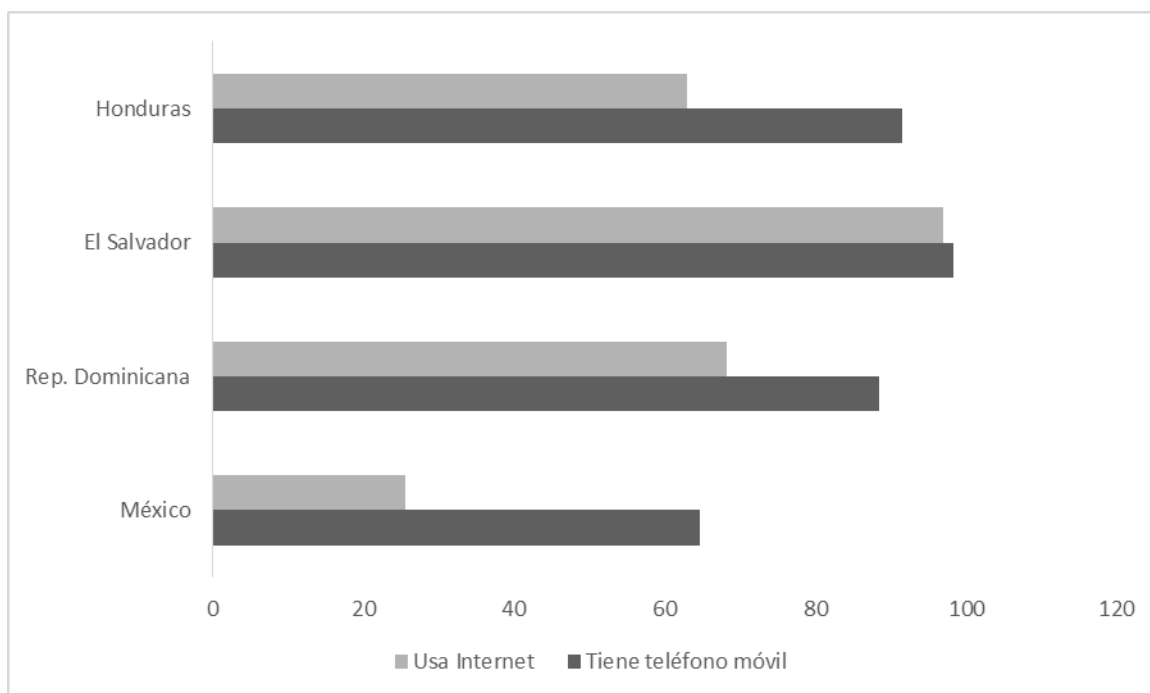


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información proporcionada por el Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos (CEMLA).

De las personas entrevistadas que viven en el extranjero o son migrantes y tienen algún grado de bancarización, la mayoría dijo que sabe utilizar el teléfono celular, seguido por el acceso a internet y después, que tiene una cuenta de ahorro o fondo de inversión. Por su parte, de estas personas entrevistadas que no están bancarizadas en el país de residencia, la mayor parte comentó que usa el teléfono celular, utiliza o tiene acceso a internet y por último, tienen una cuenta de ahorro o fondo de inversión. Estos resultados sugieren que las posibilidades de provisión de servicios financieros son mayores cuando los remitentes de remesas están bancarizados, que cuando no lo están.

Gráfico XIX.

AMÉRICA LATINA (PAÍSES SELECCIONADOS): PORCENTAJE DE RECEPTORES DE REMESAS CON TELÉFONO MÓVIL Y QUE USAN INTERNET



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información proporcionada por el Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos (CEMLA).

Los resultados obtenidos mediante la encuesta a cuatro grupos distintos de migrantes nos dan de manifiesto que existen altos porcentajes en el uso de tecnologías de la información y la comunicación para los hogares que reciben remesas en el país de origen de los migrantes. Este resultado confirma el hecho de que existe un mercado en expansión que ofrezca servicios financieros mediante instrumentos que vayan de la mano con las éstas tecnologías.

4.2. El Salvador

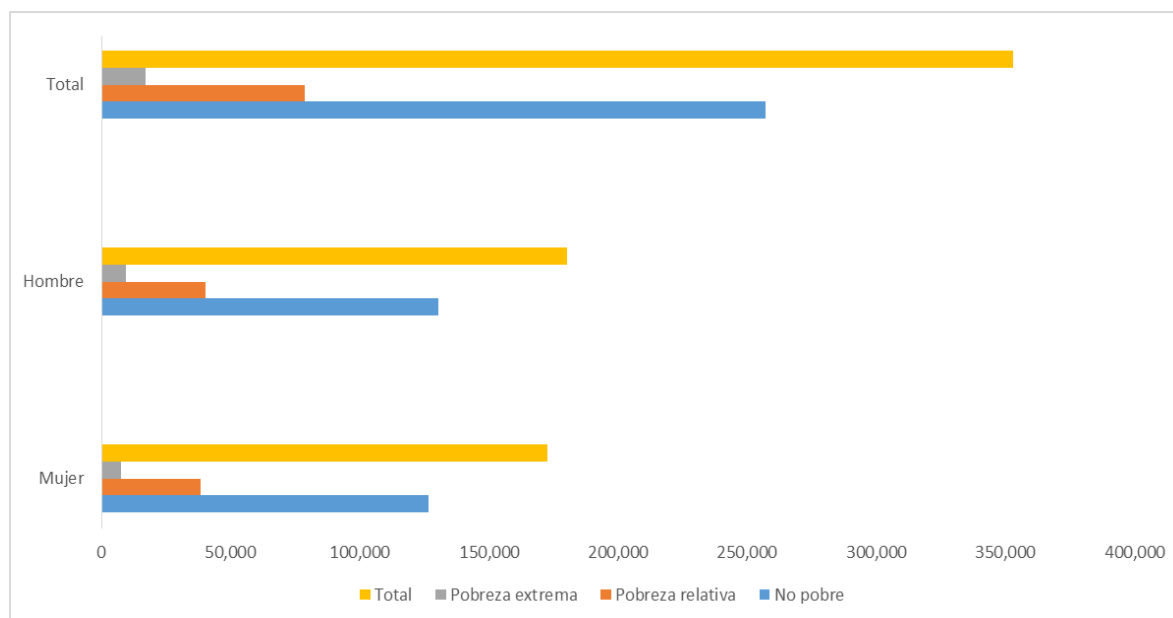
Para los hogares salvadoreños las remesas representan un ingreso complementario y en muchas ocasiones un ingreso único. Además, también tienen un rol de compensación social ya que presuponen ser un canal para mejorar las condiciones de vida de las familias receptoras.

De acuerdo a la información obtenida por la Encuesta de Hogares de propósitos múltiples (EHPM) 2015, se puede identificar que, de un total de 1, 761,772 hogares, solo 353,010 hogares (20.03%) afirma haber recibido remesas. De este grupo, 257,099 (72.8%) son hogares no pobres, esto podría deberse a la ayuda que reciben por parte de las remesas y que representan un aumento en el presupuesto familiar.

De la misma forma, 77,811 hogares (22.04%) que son receptores de remesas están integrados por tres miembros; 71,008 (20.1%) lo conforman cuatro miembros, y por último, 69,097 (19.6%) cuentan con dos miembros en el hogar.

Gráfico XX.

HOGARES RECEPTORES DE REMESAS, POR GÉNERO DEL JEFE DEL HOGAR, NÚMERO DE MIEMBROS Y CONDICIÓN DE POBREZA



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL), sobre la base de información proporcionada por la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM), 2015.

De esta forma, los hogares que reciben remesas y tienen como jefe del hogar a un hombre son más que los hogares que tienen como jefe del hogar a una mujer. Sin embargo, los hogares liderados por hombres alcanzan mayores niveles de pobreza relativa y extrema en comparación con los hogares liderados por mujeres.

Cuadro X.

HOGARES RECEPTORES DE REMESAS SEGÚN EDAD Y GÉNERO DEL JEFE DEL HOGAR

Hogares receptores de remesas según edad y género del jefe del hogar			
Grupo de edad	Total	Hombre	Mujer
Total	353,010	180,266	172,744
15-20	5,332	2,877	2,455
21-26	20,474	12,488	7,986
27-32	24,074	14,242	9,832
33-38	32,100	14,049	18,051
39-44	37,892	16,429	21,463
45-50	38,046	16,551	21,495
51-56	38,972	20,276	18,696
57-62	39,481	19,982	19,499
63-68	38,518	19,946	18,572
69 y más	78,121	43,426	34,695

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL), sobre la base de información proporcionada por la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM), 2015.

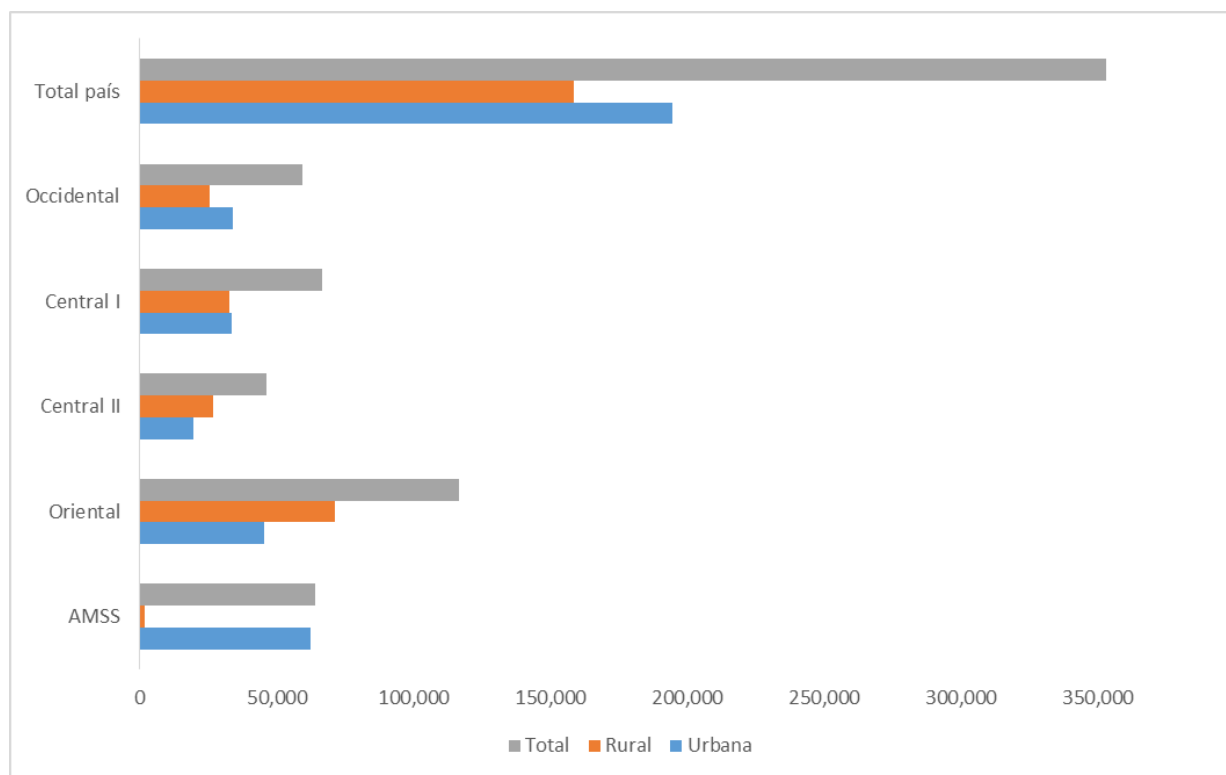
En su mayoría, los hogares que reciben remesas tienen como jefes del hogar a personas mayores de 69 años, de los cuales, la mayoría son hombres.

Por su parte, el siguiente gráfico nos muestra que a nivel nacional los hogares receptores de remesas que se encuentran en zonas urbanas son 194,642 (55.1%), mientras que los hogares que reciben remesas y se encuentran en zonas rurales ascienden a 158,368 (44.9%), en consecuencia, predominan los hogares eminentemente urbanos receptores

de remesas. Por otra parte, la región que tiene el mayor número de hogares receptores de remesas está en el oriente del país, en esta región se encuentran aproximadamente 71,441 hogares (61.2%) rurales que reciben remesas.

Gráfico XXI.

HOGARES RECEPTORES DE REMESAS POR ZONA GEOGRÁFICA



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL), sobre la base de información proporcionada por la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM), 2015.

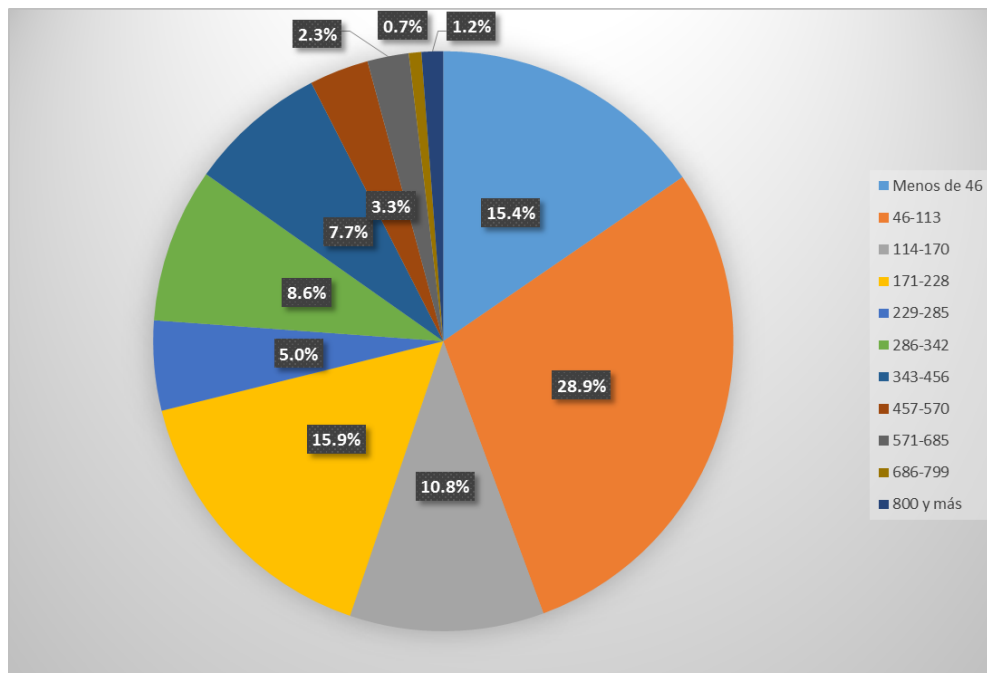
Ahora analizamos el monto de remesas que reciben aproximadamente los hogares. De acuerdo a la información disponible se observa que la mayor proporción de los hogares, es decir, 102,166 (28.9%) reciben remesas que van desde \$46 hasta \$113 de forma

mensual; 54,389 hogares (15.4%) reciben remesas por montos menores a \$46; 56,224 de los hogares (15.9%) reciben entre \$171 y \$228 mensuales; y por último 38,299 hogares (10.8%) reciben desde \$114 hasta \$170. Se debe subrayar que únicamente 1 de cada 100 hogares receptores de remesas lo hacen por un monto que supera los ochocientos dólares.

Si analizamos el mayor grupo receptor de remesas, podemos constatar que la mayor parte 65,495 (64.1%) son hogares que no se encuentran en una situación de pobreza, esto como ya se ha dicho anteriormente, puede ser debido a la ayuda que representan las remesas al ingreso familiar; 27,892 (27.3%) son hogares con pobreza relativa y solo 8,779 (8.6%) están en una situación de pobreza.

Gráfico XXII.

PORCENTAJE DE HOGARES RECEPTORES DE REMESAS, SEGÚN REMESA MENSUAL RECIBIDA

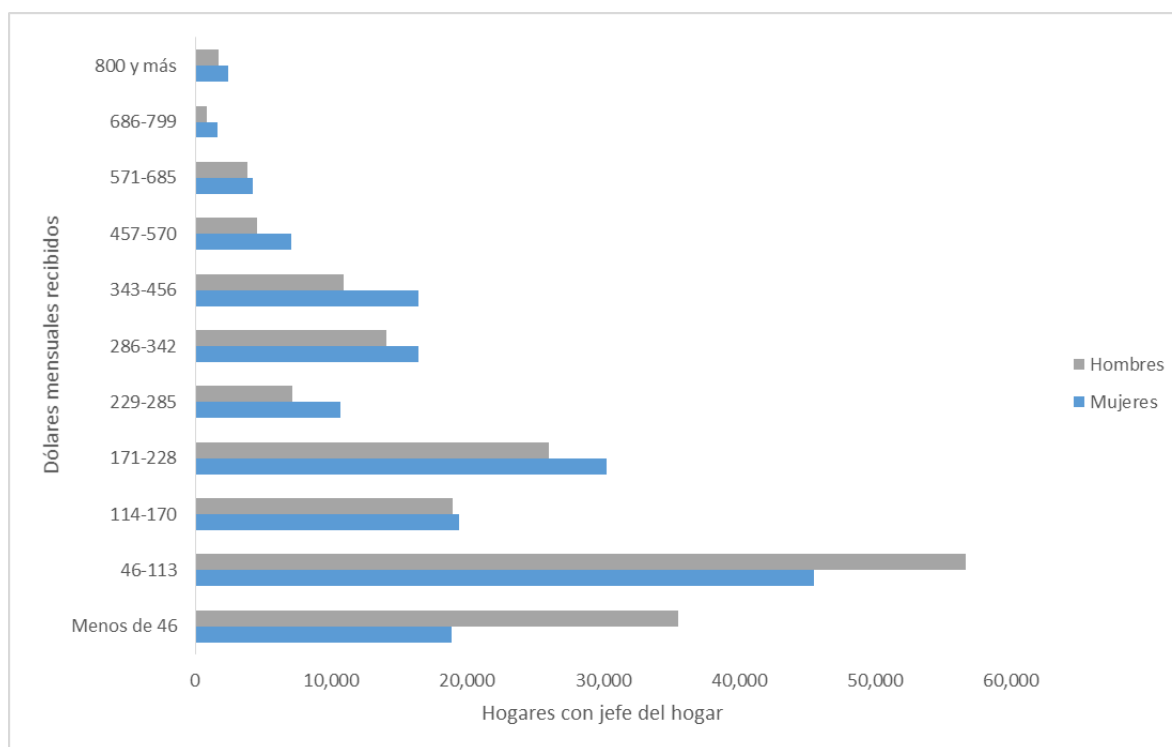


FUENTE: Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL), sobre la base de información proporcionada por la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM), 2015.

Por otro lado, es importante destacar que los montos más bajos de remesas recibidos (0-170 dólares) pertenecen a los hogares con jefes del hogar hombres. Sin embargo, conforme los montos van incrementándose (desde 171 hasta más de 800 dólares) esta aseveración se revierte, esto como consecuencia de que son ahora más los hogares con jefes del hogar mujeres que reciben remesas más elevadas.

Gráfico XXIII.

HOGARES RECEPTORES DE REMESAS, SEGÚN GÉNERO DEL JEFE DEL HOGAR Y REMESA MENSUAL RECIBIDA

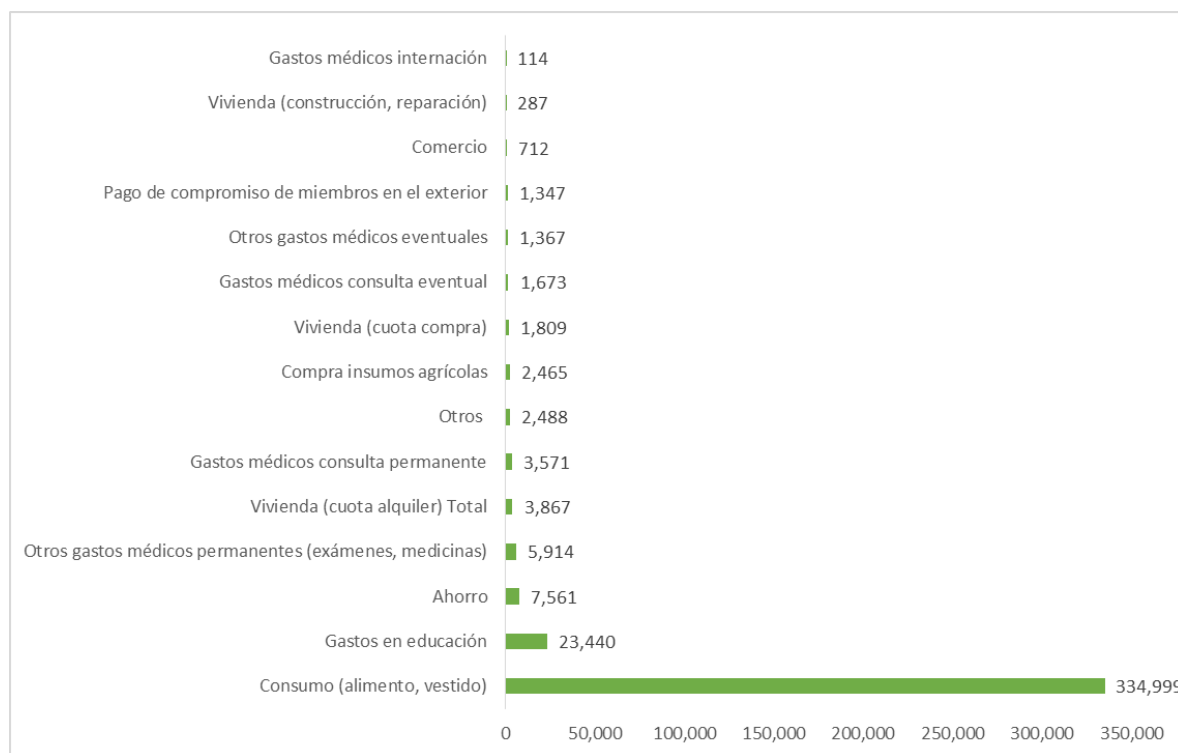


FUENTE: Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL), sobre la base de información proporcionada por la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM), 2015.

En seguida, analizamos el destino que tienen los montos recibidos por los hogares por concepto de remesas dentro del ingreso familiar.

Gráfico XXIV.

HOGARES RECEPTORES DE REMESAS, SEGÚN DESTINO DE LA REMESA MENSUAL RECIBIDA



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL), sobre la base de información proporcionada por la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM), 2015.

En el gráfico anterior se puede apreciar que el nivel de remesas recibidas por los hogares en los países de origen de los migrantes tiene en términos generales cuatro principales destinos en orden de mayor a menor: el consumo, el gasto que se emplea en educación, el ahorro y los gastos médicos de forma permanente. De aquí podemos desprender que,

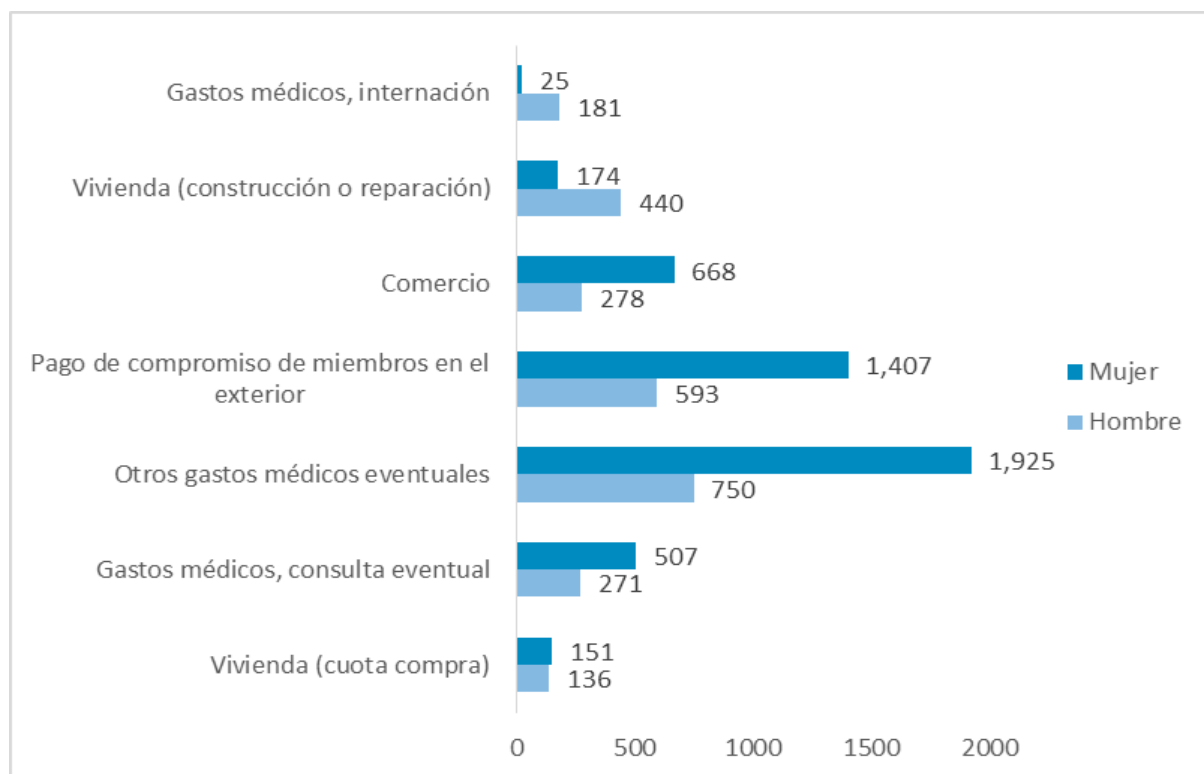
la mayor parte de los hogares que reciben una remesa mensual en divisas, 334,999 (85.5%) destinan parte de este ingreso al consumo del hogar como vestido o alimento; 23,440 (6%) de los hogares lo destinan al gasto en educación; 7,561 (1.9%) lo destinan al ahorro y solamente 5,914 (1.5%) de los hogares lo destinan a otros gastos médicos permanentes como exámenes de laboratorio o la compra de medicinas.

Además, los gráficos siguientes muestran también que la mayor parte de los hogares que cuentan con un jefe del hogar mujer destinan sus ingresos mensuales por concepto de remesas a la adquisición de los siguientes bienes y servicios: consumo en vestido y alimento, gastos médicos eventuales, pagos de compromisos de familiares residiendo en el exterior, comercio, gastos médicos eventuales y gastos en educación.

Por su parte, se puede constatar también que existen otros rubros como: consumo (vestido y alimento), otros gastos médicos eventuales, pagos de compromisos de otros familiares en el exterior, vivienda para construcción o reparación, comercio y gastos médicos para consultas eventuales.

Gráfico XXV.

HOGARES RECEPTORES DE REMESAS, SEGÚN SEXO DEL JEFE DEL HOGAR Y PRINCIPALES DESTINOS DE LAS REMESAS MENSUALES RECIBIDAS

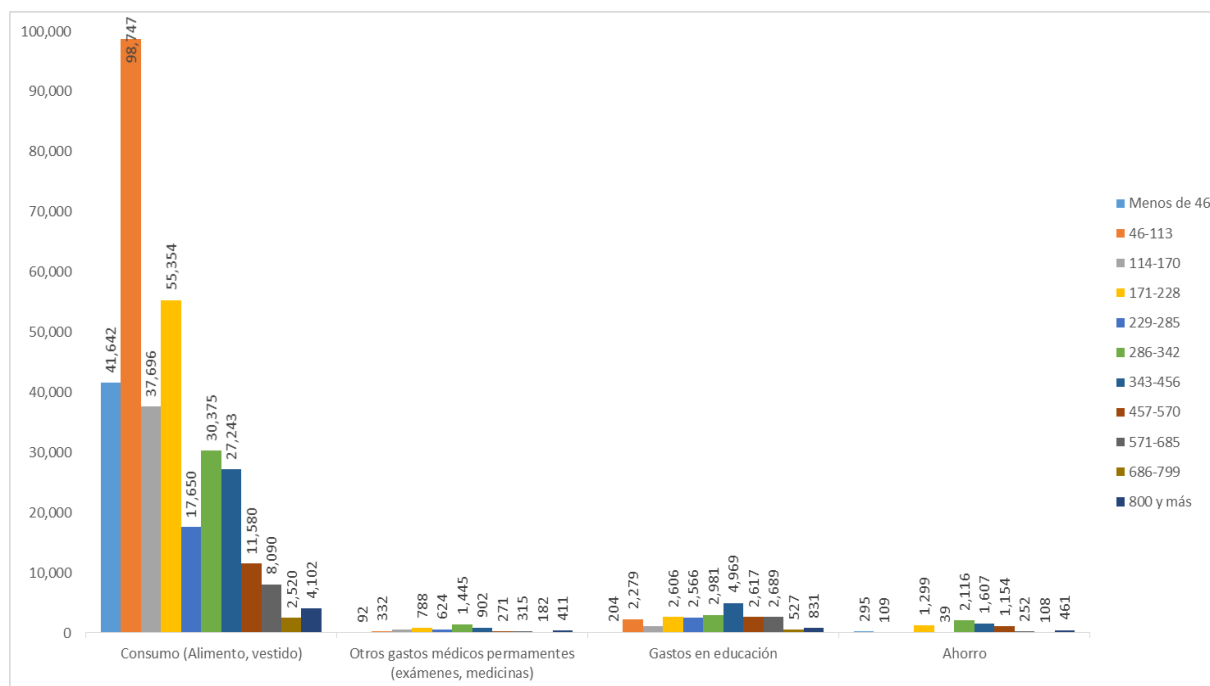


FUENTE: Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL), sobre la base de información proporcionada por la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM), 2015.

Por otro lado, podemos ver en el siguiente gráfico que la mayor parte de los hogares 98,747 (29.5%) destinan entre \$46 y \$113 los cuales provienen de los ingresos por concepto de remesas para el consumo del hogar, el cual se conforma principalmente de alimentos y vestimenta.

Gráfico XXVI.

HOGARES RECEPTORES DE REMESAS, SEGÚN TRAMOS DE REMESAS (DÓLARES) Y PRINCIPALES DESTINOS DE REMESAS MENSUALES RECIBIDAS



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL), sobre la base de información proporcionada por la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM), 2015.

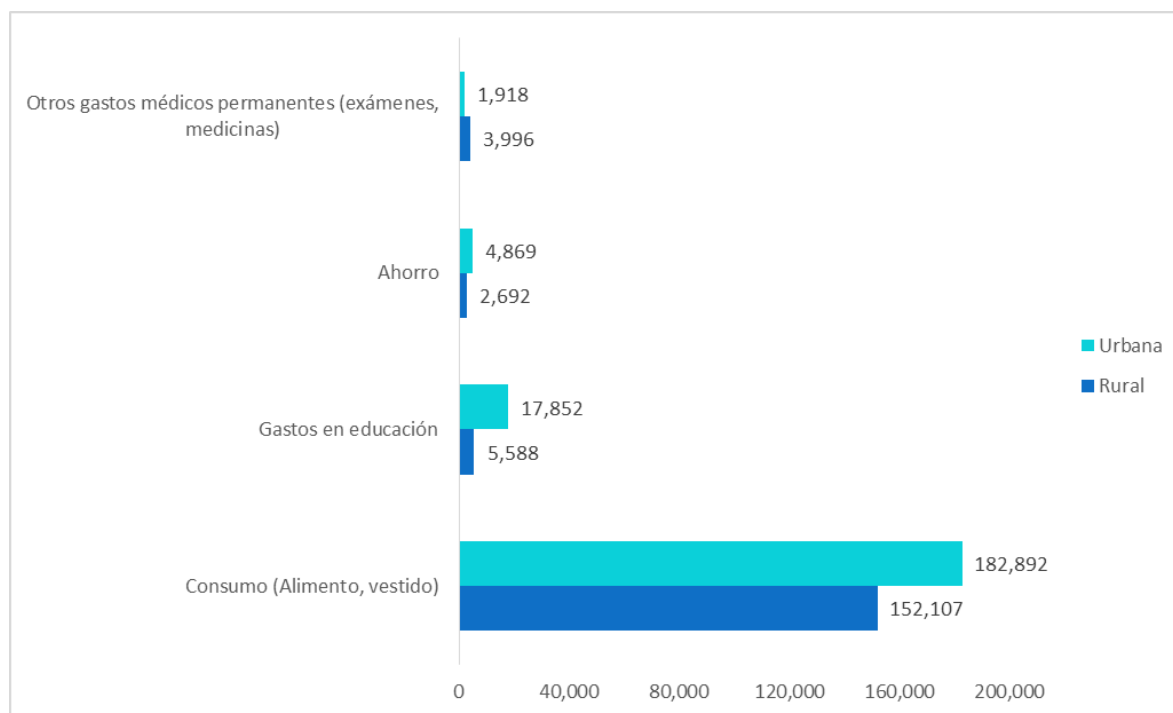
En cuanto al gasto dedicado a la salud como compra de medicinas o exámenes, la mayor parte de los hogares destina entre \$286 y \$342. Por su parte, el gasto que en su mayoría destinan los hogares por concepto de educación está entre \$343 y \$456. Por último, los hogares receptores de remesas que destinan parte de ese ingreso al ahorro son \$286 y \$342, respectivamente.

Como hemos visto, los principales destinos de las remesas recibidas por los hogares en El Salvador, son el consumo, los gastos en educación, el ahorro y otros gastos médicos permanentes. De esta forma se tiene en mente que los hogares que destinan más ingreso

proveniente de las remesas a estas cuatro actividades son los que se encuentran en las zonas urbanas.

Gráfico XXVII.

HOGARES RECEPTORES DE REMESAS, POR ZONA GEOGRÁFICA Y PRINCIPALES DESTINOS DE REMESAS MENSUALES RECIBIDAS



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL), sobre la base de información proporcionada por la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM), 2015.

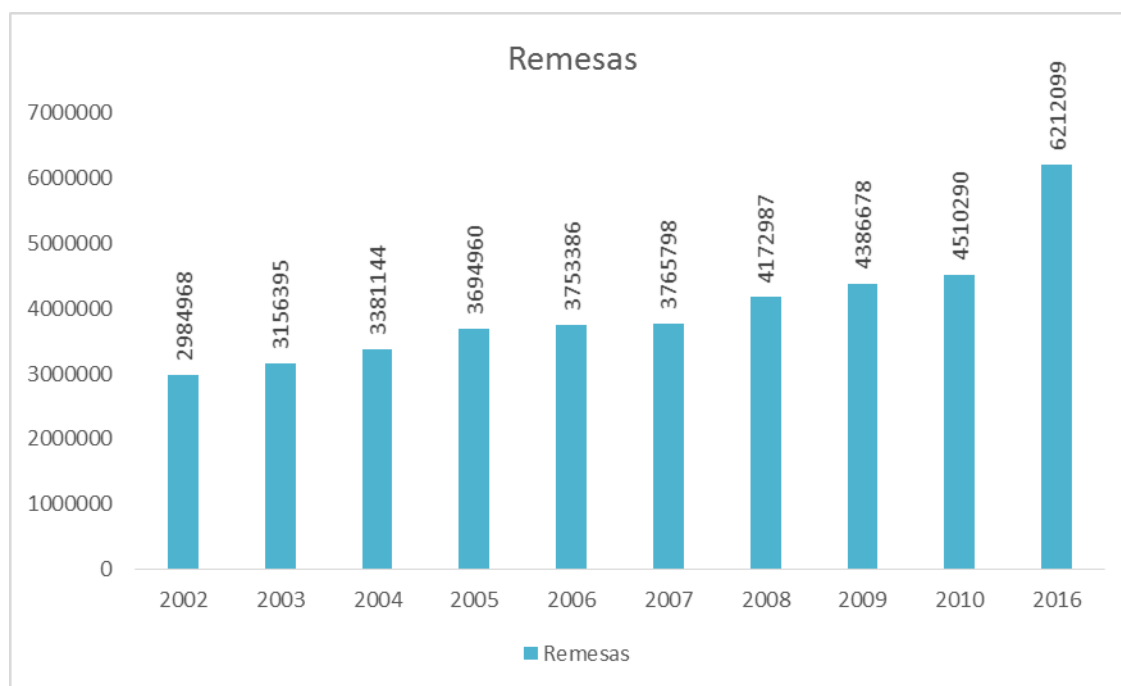
Esto se cumple a cabalidad a excepción de otros gastos médicos permanentes, en donde se puede ver que es mayor el número de hogares que destinan parte de sus ingresos provenientes de remesas para alcanzar ese objetivo. Este mismo fenómeno ocurre con la adquisición de insumos agrícolas, lo cual es congruente ya que en el área rural predominan las actividades agrícolas.

4.3. Guatemala

Gráfico XXVIII.

POBLACIÓN BENEFICIARIA DE REMESAS EN GUATEMALA (PERIODO 2002-2016)

(Millones de personas)



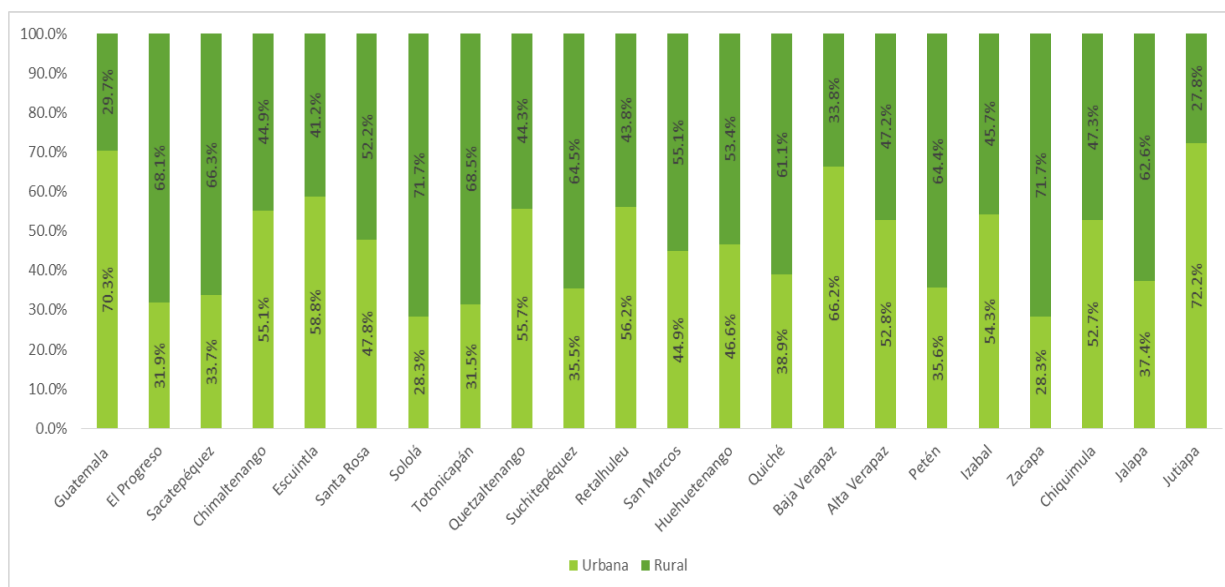
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL), sobre la base de información proporcionada por la Encuesta sobre Migración Internacional de personas guatemaltecas y remesas 2016.

Al contrastar las áreas donde viven, 3, 077,350 residen en la zona urbana y 3, 134,749 en la rural. Esto significa que 49.5% radica en sectores urbanos y 50.5% en rurales. En las áreas urbanas, los tres departamentos con más población beneficiaria de remesas

son Sacatepéquez (72.2%), Guatemala (70.3%) y Retalhuleu (66.2%). En tanto, para la zona rural, los departamentos que tienen mayores registros son Totonicapán (71.7%), Chiquimula (71.7%) y Quiché (68.5%).

Gráfico XXIX.

POBLACIÓN TOTAL BENEFICIARIA DE REMESAS POR ÁREA URBANA Y RURAL, SEGÚN DEPARTAMENTO



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL), sobre la base de información proporcionada por la Encuesta sobre Migración Internacional de personas guatemaltecas y remesas 2016.

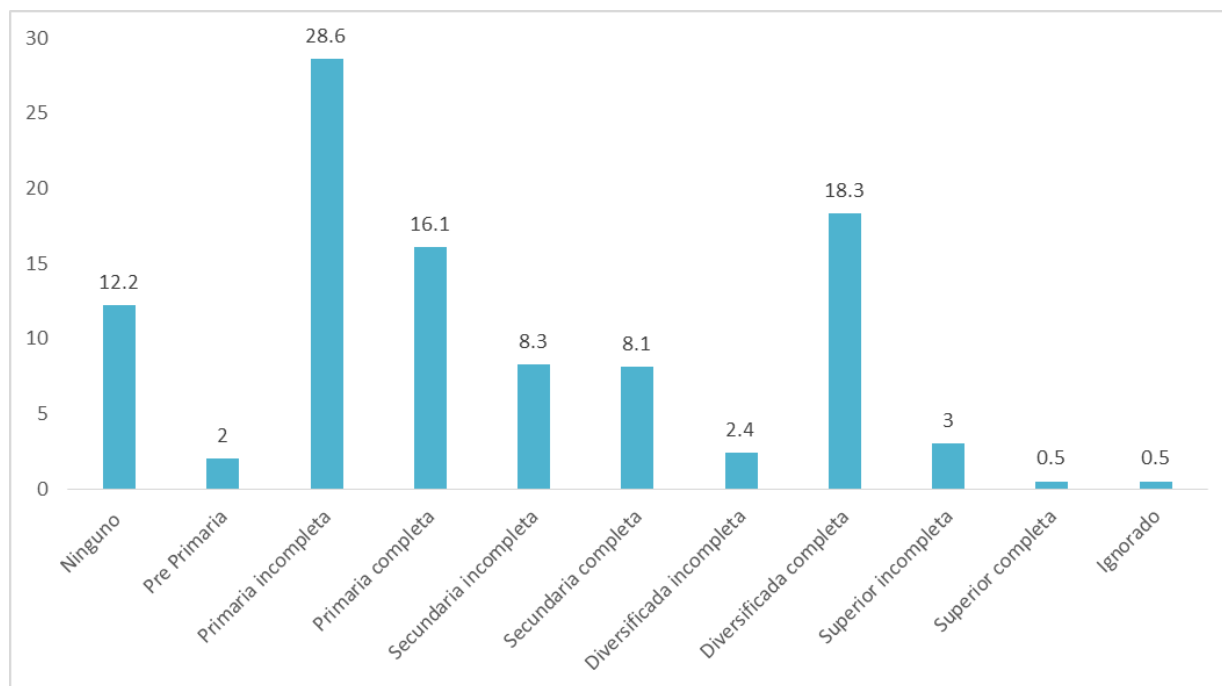
Del total de personas jefas de hogar (1, 567,295), 58.6% son hombres y 41.4% son mujeres. Esto presupone que las mujeres - que tienen a su pareja en el exterior - asumen roles, toman decisiones en los hogares y participan en actividades de la comunidad junto a la responsabilidad del cuidado y educación de las hijas e hijos. La mayoría de estas mujeres tienen 30 años o más, mientras que 0.7% de familias cuentan con mujeres jefas de hogar de 15-19 años de edad.

La mayor parte del total de beneficiarios de remesas (78.0%) es no indígena. Se estima que la migración internacional indígena se acrecienta cada vez, lo que se traduce en una mayor cantidad de estas poblaciones como receptoras de remesas. Los cuatro principales grupos étnicos que reciben más remesas son los de origen K'iche' (7.0%) Mam (5.2%) Kaqchikel (3.0%) y Q'eqchi' (1.5%).

Del total de la población beneficiaria de remesas (5, 530,617), 44.7% tiene algún grado de educación primaria, 16.4% con algún grado de educación secundaria, 20.7% con algún grado de nivel diversificado y 12.2% sin nivel alguno (de este porcentaje, 8.0% corresponde a mujeres). Las personas que poseen estudios universitarios completos representan el 0.5%.

GRÁFICO XXX.

PORCENTAJE DE LA POBLACIÓN BENEFICIARIA DE REMESAS POR NIVEL DE ESCOLARIDAD

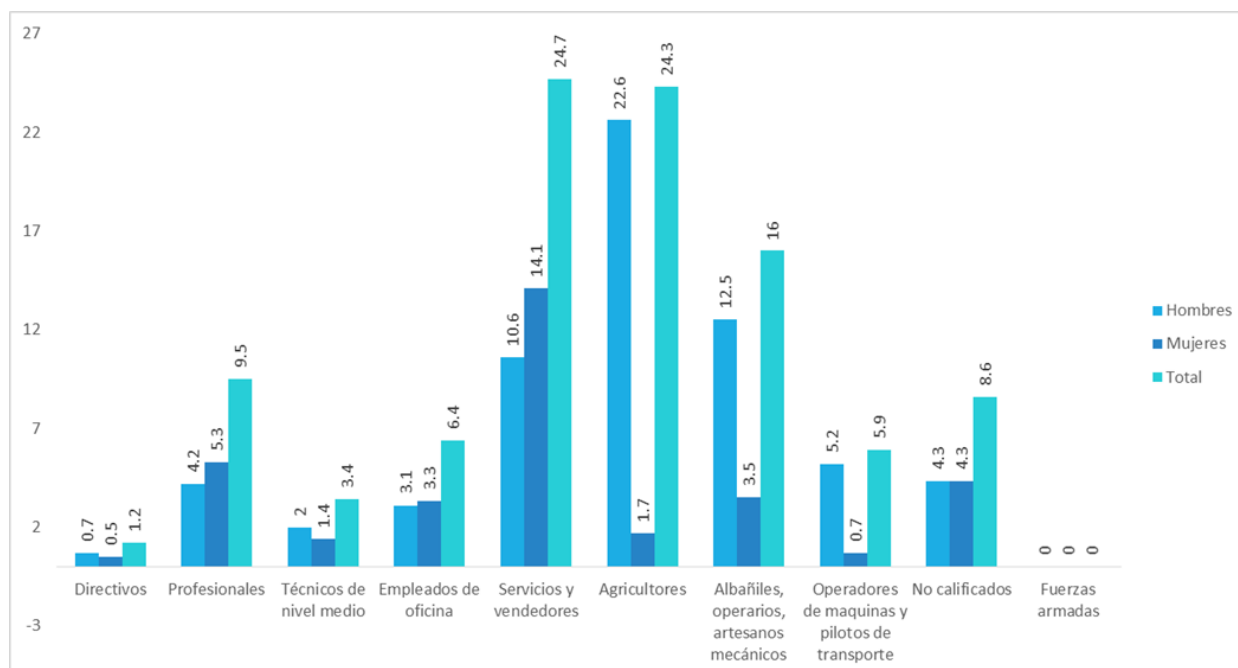


FUENTE: Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL), sobre la base de información proporcionada por la Encuesta sobre Migración Internacional de personas guatemaltecas y remesas 2016.

Se identificaron 2, 343,054 personas beneficiarias de remesas, de siete años de edad o más, equivalente a una tasa de participación del 42.4%. La encuesta reportó una tasa de ocupación de 38.0% y una tasa de desocupación de 10.3%. Entre las y los ocupados, 65.2% son hombres y 34.8% son mujeres. Del total de esta población, 57.6% son personas no económicamente activas (41.2% mujeres y 16.4% hombres). De este total, 38.0% son amas de casa; 3.3% son personas jubiladas; 47.1% son estudiantes; 2.2% presenta limitaciones físicas o capacidades diferentes; 9.1% se dedica a los quehaceres del hogar y 0.2% hace otra actividad. En el análisis de los resultados, se aplicó la Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones 2008 (CIUO-08). Casi un cuarto (24.7%) de las personas, con ocupación, laboran como vendedores; seguidos por agricultores (24.3%) y en tercer lugar están las y los operarios y artesanos (16.0%). El 35.0% tiene otras ocupaciones. En el caso de los agricultores, existe participación femenina que no se refleja debido a que se ve como una prolongación de tareas doméstica sin el reconocimiento como actividad laboral o productiva (Cruz-Souza, 2010). En consecuencia, la agricultura es una actividad que ejercen más los hombres (22.6%) que las mujeres (1.7%), pero en esta ocupación se invisibiliza el aporte de las mujeres.

GRÁFICO XXXI.

PORCENTAJE DE LA POBLACIÓN BENEFICIARIA DE REMESAS POR SEXO, SEGÚN OCUPACIÓN PRINCIPAL

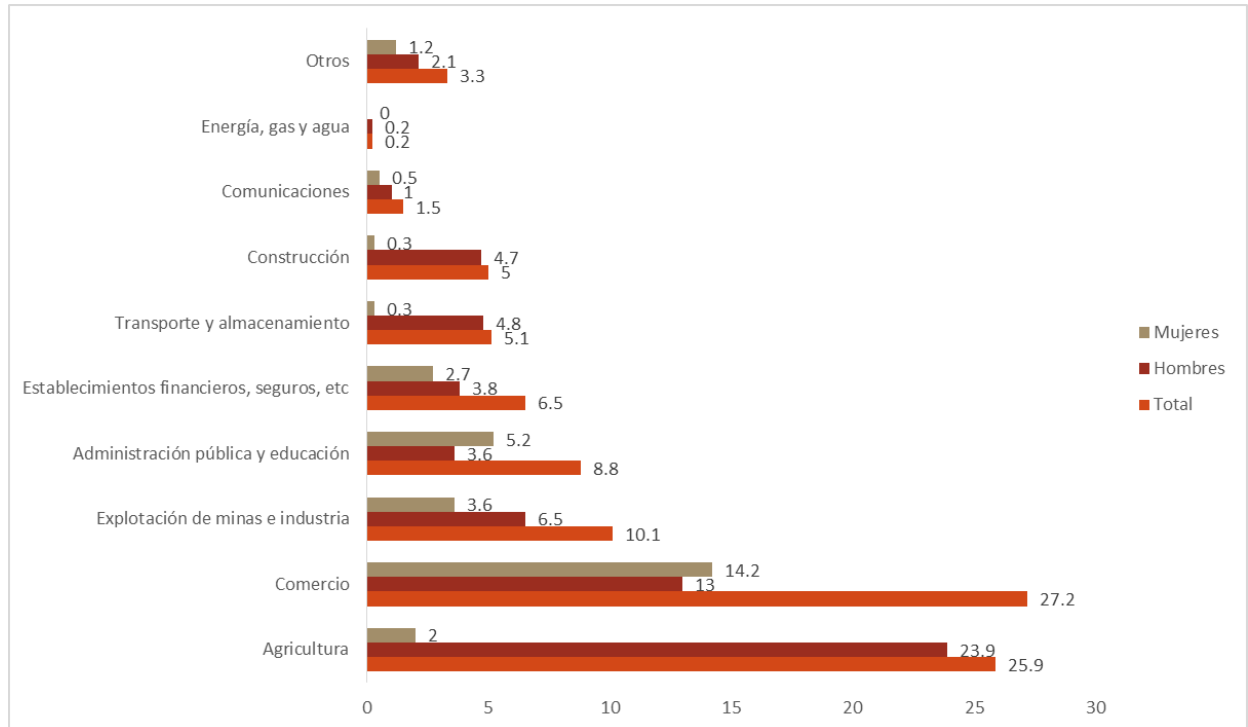


FUENTE: Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL), sobre la base de información proporcionada por la Encuesta sobre Migración Internacional de personas guatemaltecas y remesas 2016.

La OIM encontró que 27.2% de la población que se beneficia de remesas se encuentra trabajando en actividades de comercio, hotelería y restaurantes, el 25.9% en la agricultura y silvicultura, lo que se entiende dado el perfil de las personas beneficiarias de remesas. En tanto, el 10.1% labora en la industria y el 36.8% se encuentran en otras ramas de actividad.

GRÁFICO XXXII.

PORCENTAJE DE LA POBLACIÓN BENEFICIARIA DE REMESAS POR SEXO, SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL), sobre la base de información proporcionada por la Encuesta sobre Migración Internacional de personas guatemaltecas y remesas 2016.

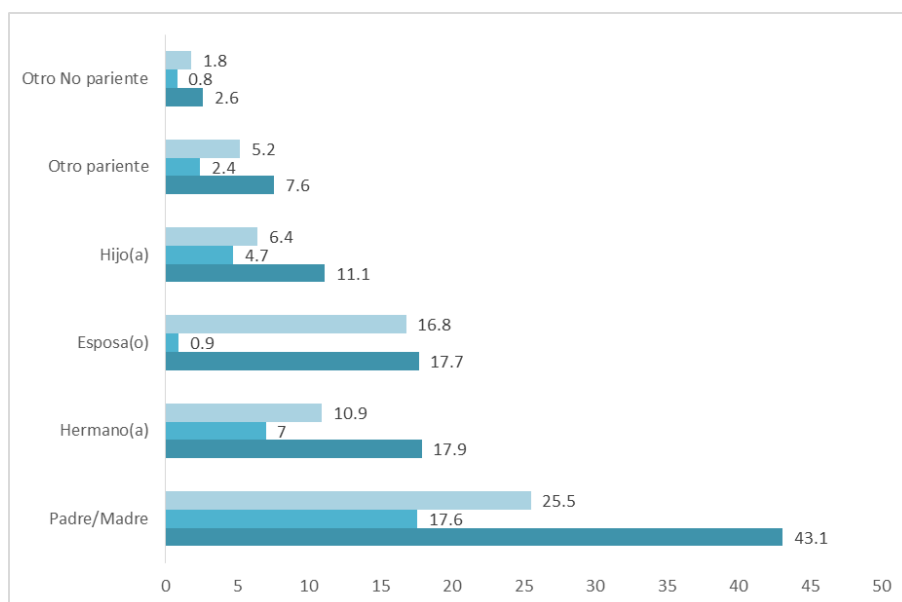
El 17.2 % de personas mayores de 10 años reciben ingresos menores a Q.1, 000.00 mensuales; en tanto 5.7% (113,778) absorbe menos de Q.500.00, es decir que está por debajo de la línea de pobreza o en el umbral de pobreza (BM 2015). En tanto: 22.6% cuenta con ingresos de entre Q 2,000 y Q2, 999, 21.4% recibe entre Q 1,000 y 1,999, 14.2% dijo cobrar entre Q 3,000 y Q3, 999, 11.6% se ubica en el rango de Q4, 000 y Q 7,999, 1.6% devenga más de Q 8,000.

La encuesta evidenció que solo el 13.2% de la población receptora de remesas pueden cubrir la canasta básica de alimentos para cinco personas en el hogar que, a octubre de 2016, ascendía a Q 3,905.64. Es decir que un porcentaje de estos hogares, de no recibir la contribución de las remesas, estarían en condiciones de pobreza o extrema pobreza. Únicamente el 1.6% de esta población alcanza a cubrir la canasta vital.

Se identificaron las personas beneficiarias por relación de parentesco con el/la remitente y se encontró que 43.1% corresponde a padres y madres; 17.9% a cónyuges de las cuales 16.8% son esposas receptoras y el 0.9% esposos, esto se explica porque son los hombres los que más salen y son sus esposas las que asumen el cuidado del hogar; 17.9% son hermanos o hermanas (7.0% y 10.9% respectivamente); 11.0% son hijos e hijas (6.4% y 4.7% en su orden); 6.8% corresponde a otros parientes (cuñados, primos, etc.) y 2.7% representa a no parientes.

GRÁFICO XXXIII.

PORCENTAJE DE LA POBLACIÓN RECEPTORA DE REMESAS POR SEXO, SEGÚN PARENTESCO CON LAS PERSONAS REMITENTES

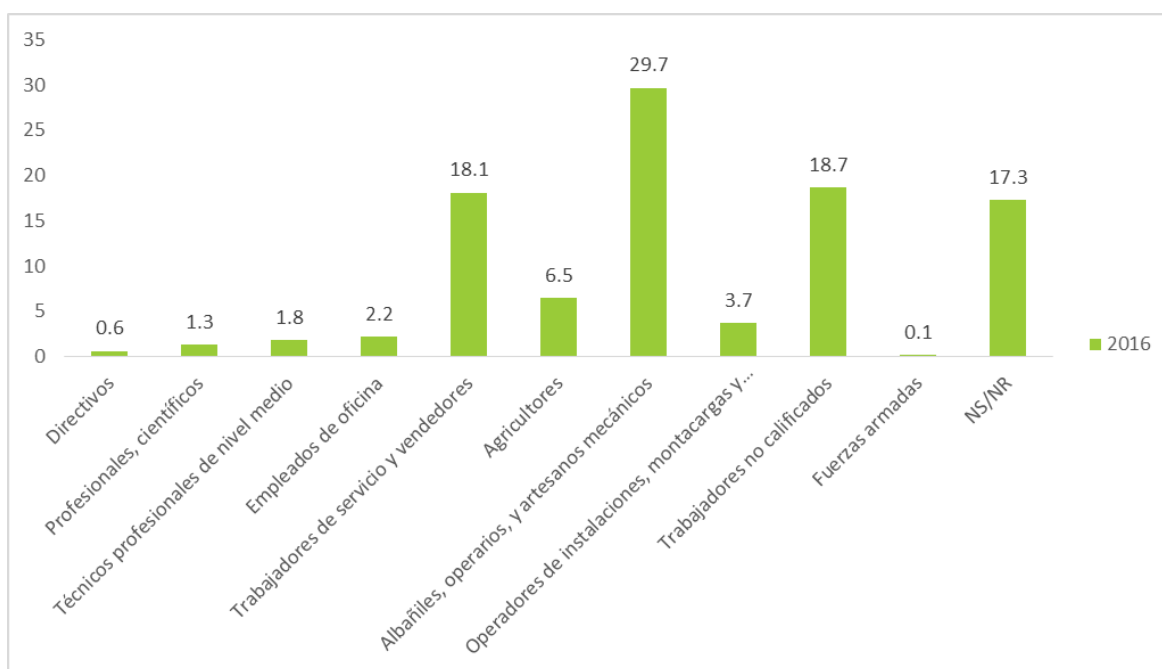


FUENTE: Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL), sobre la base de información proporcionada por la Encuesta sobre Migración Internacional de personas guatemaltecas y remesas 2016.

Del total de las personas que mandan remesas, 68.0% trabajaban en el momento de su partida y 30.0% estaba desempleadas o no económicamente activas, y el 2.0% no brindó información. La población guatemalteca que vive en el exterior y que envía remesas son operarios, artesanos, mecánicos y albañiles (29.7%); prestan servicios o se dedican a ventas diversas (18.1%); se desempeñan como mano de obra no calificada (18.7%); trabajan en la agricultura (6.5%); como operadores de máquinas, montacargas o conductores (3.7%); o en otras ocupaciones (6.7%). El 17.3% se desconoce su ocupación.

GRÁFICO XXXIV.

PORCENTAJE DE LAS PERSONAS GUATEMALTECAS EN EL EXTRANJERO POR GRUPO DE OCUPACIÓN

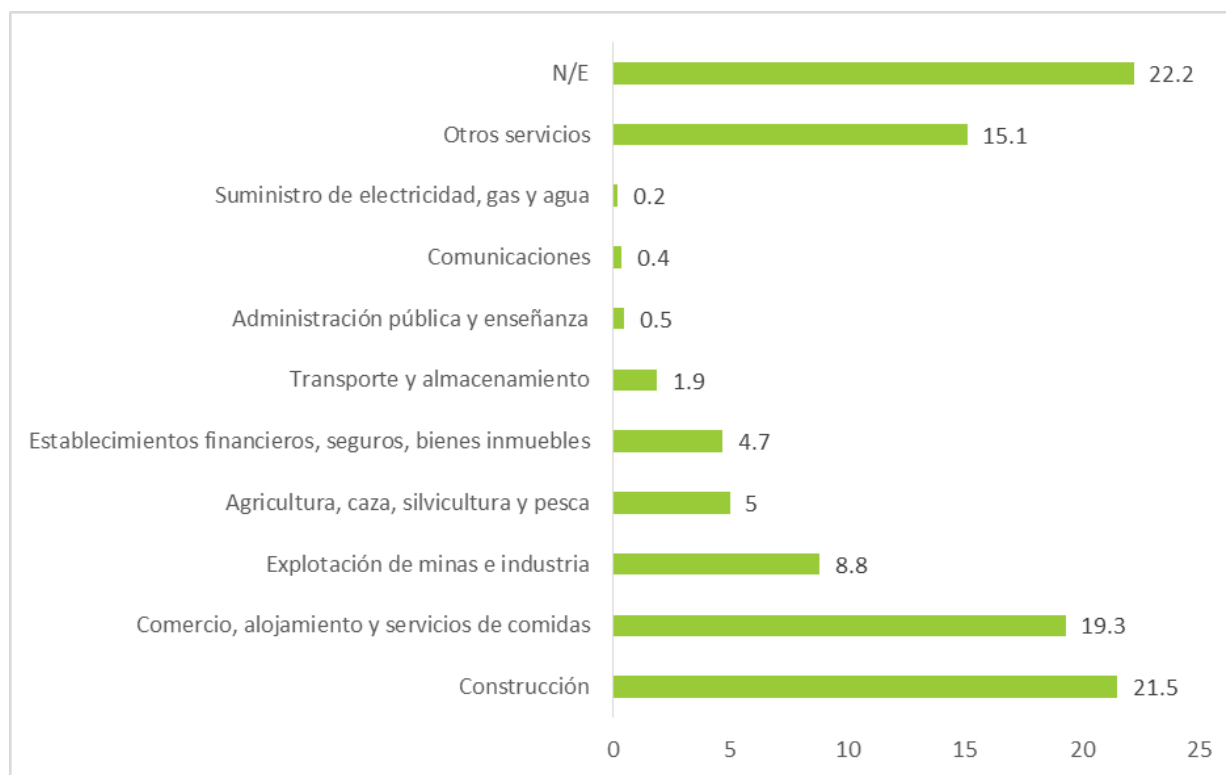


FUENTE: Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL), sobre la base de información proporcionada por la Encuesta sobre Migración Internacional de personas guatemaltecas y remesas 2016.

La mayor parte trabaja en construcción (14.9% y 21.5% respectivamente); seguido por actividades de comercio, en restaurantes u hoteles (19.3% en el 2016 y 23.0% en el 2010); y en menor medida en la industria manufacturera y textil (8.8% para 2016 y 9.4% en el 2010); y en menor proporción los que trabajan en agricultura.

Gráfico XXXV.

PORCENTAJE DE LAS PERSONAS GUATEMALTECAS EN EL EXTRANJERO POR RAMA DE ACTIVIDAD

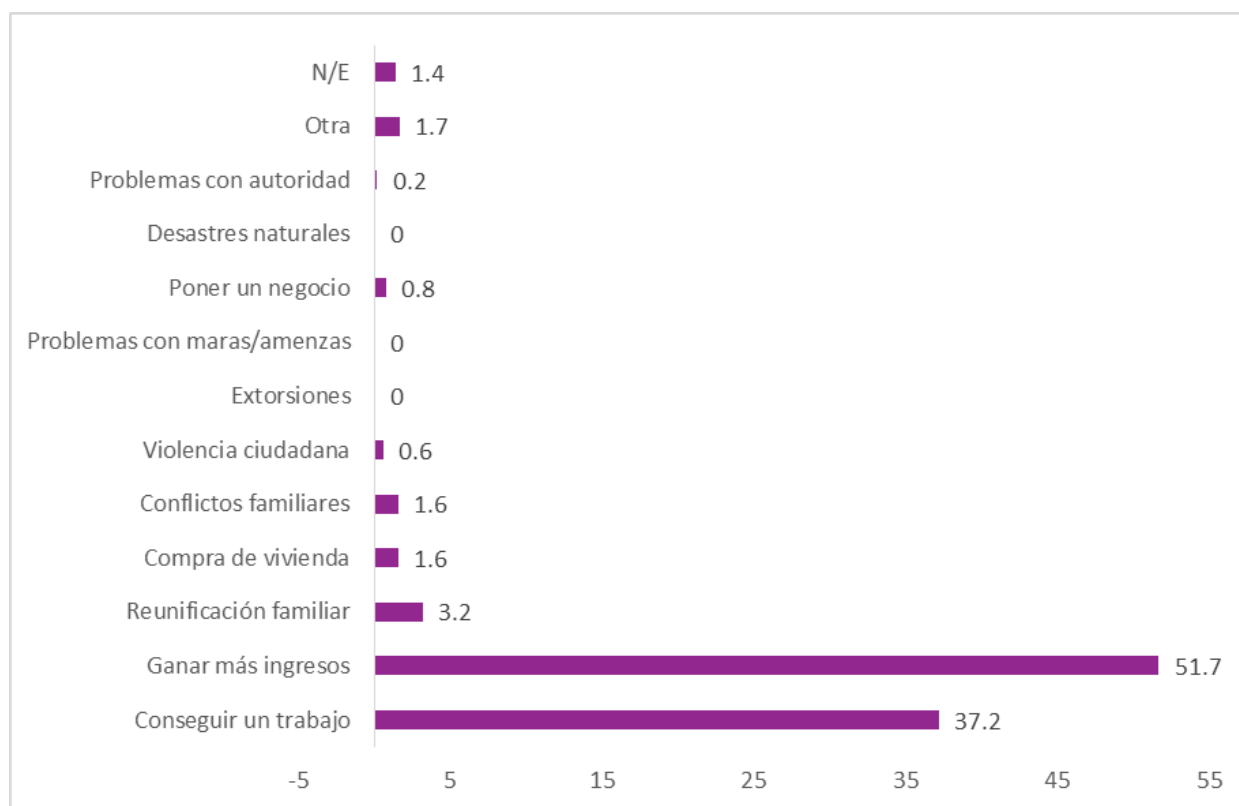


FUENTE: Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL), sobre la base de información proporcionada por la Encuesta sobre Migración Internacional de personas guatemaltecas y remesas 2016.

La migración es multicausal. La encuesta reveló que la mayoría de personas migrantes guatemaltecas (91.1%) viajaron por cuestiones económicas. Entre las causas están la búsqueda de empleo (56.8%); para mejorar sus ingresos (32.9%); para adquirir una vivienda (1.2%) y para poner un negocio (0.1%). Por otra parte, 0.3% migró por causa de la violencia; 0.2% por ser víctimas de extorsión; y 0.2% por problemas con maras (pandillas).

Gráfico XXXVI.

PORCENTAJE DE LAS PERSONAS GUATEMALTECAS EN EL EXTERIOR POR CAUSA DE EMIGRACIÓN



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL), sobre la base de información proporcionada por la Encuesta sobre Migración Internacional de personas guatemaltecas y remesas 2016.

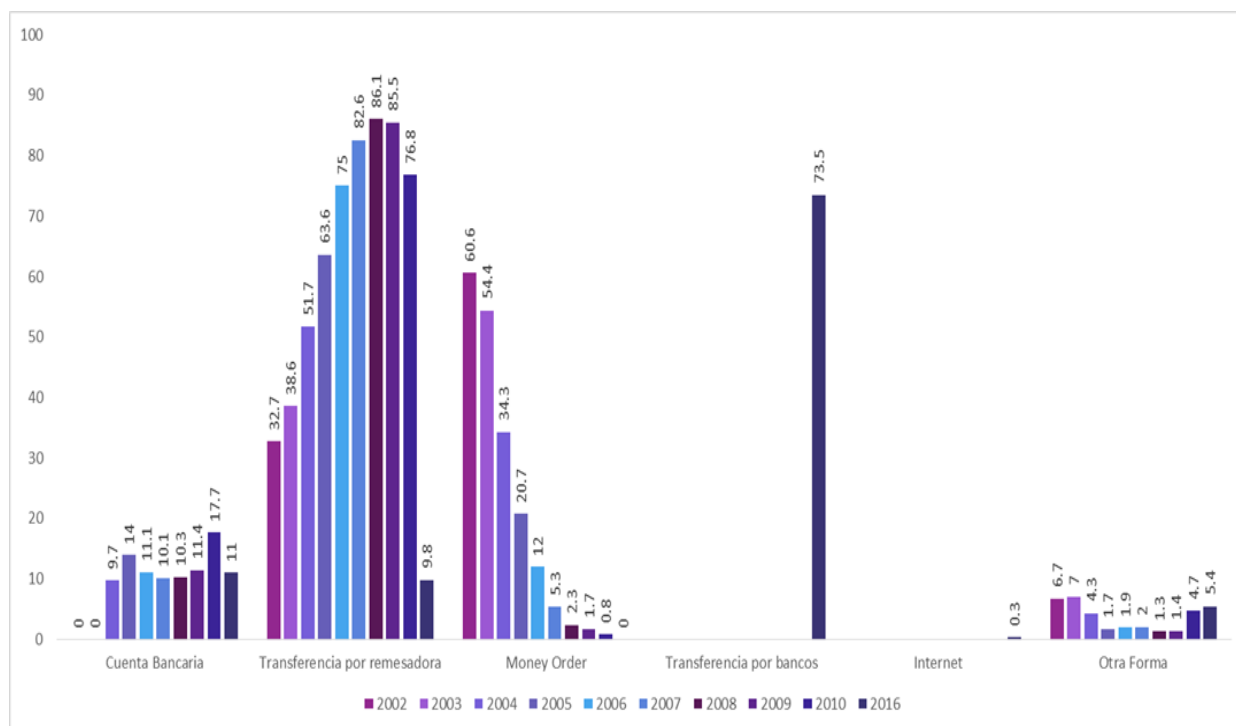
El turismo de personas guatemaltecas que residen en el exterior es regularmente estacionario y se produce más en la Semana Santa y para el fin de año. La población migrante guatemalteca que regresa al país para hacer turismo alcanza el 11.0% del total encuestado. En contraposición, las familias indicaron que sus parientes no visitan Guatemala porque tienen un estatus migratorio irregular en el país de destino (74.8%); no cuentan con suficientes recursos económicos (7.6%); no les gusta viajar a Guatemala (4.2%) y por otras causas no especificadas (14.4%).

La frecuencia de las transferencias se divide en: 58.1% mensual; 9.1 anual; 7.3% entre dos a cuatro meses; 6.0% trimestral; 5.3% semestral; 3.4% recibe más de 13 veces al año; y 4.5% con otra frecuencia. Del total de hogares, 97.8% recogen efectivo y 2.2% en especie. Asimismo, 25.7% de las familias tienen entre cinco a nueve años percibiendo estas transferencias; 20.9% entre dos a cuatro años; 19.8% entre 10 a 14 años; y 9.2% que llevan entre un mes a un año. Se estima que para 2016, el volumen anual de remesas alcanzó US\$ 7, 273, 365,826, de las cuales el 98.5% (US\$ 7, 164, 908,055) son transferencias de dinero y el 1.5% (US\$ 108, 457,771) en especie.

La eficiencia y los costos de la transmisión varían según el tipo de transferencia realizada, lo que está vinculado a los beneficios recibidos al enviar y recibir remesas. En 2016, 73.6% de las personas reciben las transferencias a través de bancos; 11.0% utilizan cuentas bancarias; 9.8% por medio de empresas remesadoras y 0.3% a través de la Internet. En tanto, 5.4% los obtiene de personas conocidas que viajan frecuentemente, entre los países de origen y destino, o familiares. Al comparar, se observa en 2016 una tendencia de las remesadoras tradicionales a desaparecer, y al mismo tiempo surge el uso del Internet y de los bancos para este tipo de transferencias.

Gráfico XXXVII.

VOLUMEN DE REMESAS EN DÓLARES POR MECANISMO DE TRANSFERENCIA (PERIODO 2002-2016)



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL), sobre la base de información proporcionada por la Encuesta sobre Migración Internacional de personas guatemaltecas y remesas 2016.

La cobertura de las sucursales bancarias se ha ampliado en el país y han acercado sus servicios a casi todos los municipios de Guatemala. El 90.9% de las remesas son tramitadas o pagadas a través de la banca, mientras que 9.1% se hacen en empresas como Walmart y Elektra. El volumen de remesas que se tramitan a través de la banca asciende a USD \$ 5, 273, 946,718. Este monto se distribuye por BANRURAL (73.7%); Banco Industrial (13.5%); G&T Continental (8.2%); BAM (1.6%) y otros (3.0%). Del total de las personas receptoras de remesas, solo 20.0% están bancarizadas. Esto se refleja

en el volumen de transferencias que llegan a Guatemala a través de cuentas bancarias que corresponde a USD \$786, 707,031.

Tabla XI.

Volumen de remesas en dólares pagadas a través del sistema bancario								
Banco/Empresas de pago de remesas	Total Banco o empresa pagadora	Forma de recepción de las remesas						
		%	Banco receptor	Transferencia electrónica	Internet	Cuenta Bancaria	Otra forma	No Especificaron
TOTAL	\$7,164,908,064	100	\$5,273,946,718	\$699,729,971	\$20,638,690	\$786,707,031	\$248,957,196	\$134,928,448
BANCOS	\$6,612,812,285	90.9	\$5,268,180,237	\$442,066,282	\$15,858,735	\$786,707,031	\$0	\$0
Banrural	\$4,757,926,564	66.4	\$3,888,980,424	\$306,430,899	\$11,820,319	\$550,694,922	\$0	\$0
Banco Industrial	\$801,307,640	11.2	\$710,600,837	\$62,414,910	\$4,038,416	\$24,253,477	\$0	\$0
G&T Continental	\$552,348,593	7.7	\$433,119,879	\$31,287,938	\$0	\$87,940,776	\$0	\$0
BAM	\$92,810,956	1.3	\$82,138,653	\$10,672,303	\$0	\$0	\$0	\$0
Bantrab	\$31,260,232	0.4	\$0	\$31,260,232	\$0	\$0	\$0	\$0
Otro Banco	\$277,158,300	3.9	\$153,340,444	\$0	\$0	\$123,817,856	\$0	\$0
EMPRESAS	\$662,096,769	9.1	\$5,766,481	\$257,663,689	\$4,779,955	\$0	\$248,957,196	\$134,928,448
Walmart	\$6,422,321	0.1	\$0	\$6,422,321	\$0	\$0	\$0	\$0
Agencias Air Pack	\$20,878,553	0.3	\$0	\$20,878,553	\$0	\$0	\$0	\$0
Super sencillo	\$3,197,881	0	\$0	\$2,651,656	\$546,225	\$0	\$0	\$0
Elektra	\$24,840,276	0.3	\$0	\$24,840,276	\$0	\$0	\$0	\$0
MICOOPE	\$12,583,234	0.2	\$0	\$12,583,234	\$0	\$0	\$0	\$0
Otra empresa	\$73,933,803	1	\$0	\$71,475,305	\$2,458,499	\$0	\$0	\$0
N/E	\$510,239,701	7.1	\$5,766,481	\$118,812,345	\$1,775,232	\$0	\$248,957,196	\$134,928,448

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL), sobre la base de información proporcionada por la Encuesta sobre Migración Internacional de personas guatemaltecas y remesas 2016.

Cuando se hace referencia a las remesas en especie - que alcanzan un volumen de US\$ 108, 457,771 – se encontró que 6.5% es para tiempo de aire; 56.5% para la compra de ropa; 19.9% se destina a la adquisición de vehículos; 7.8% para electrodomésticos; 5.7% en computadoras y aparatos de entretenimiento; y 3.6% en otros.

Las familias receptoras de remesas utilizaron estos recursos, en las comunidades de origen, de distintas formas en el año 2016:

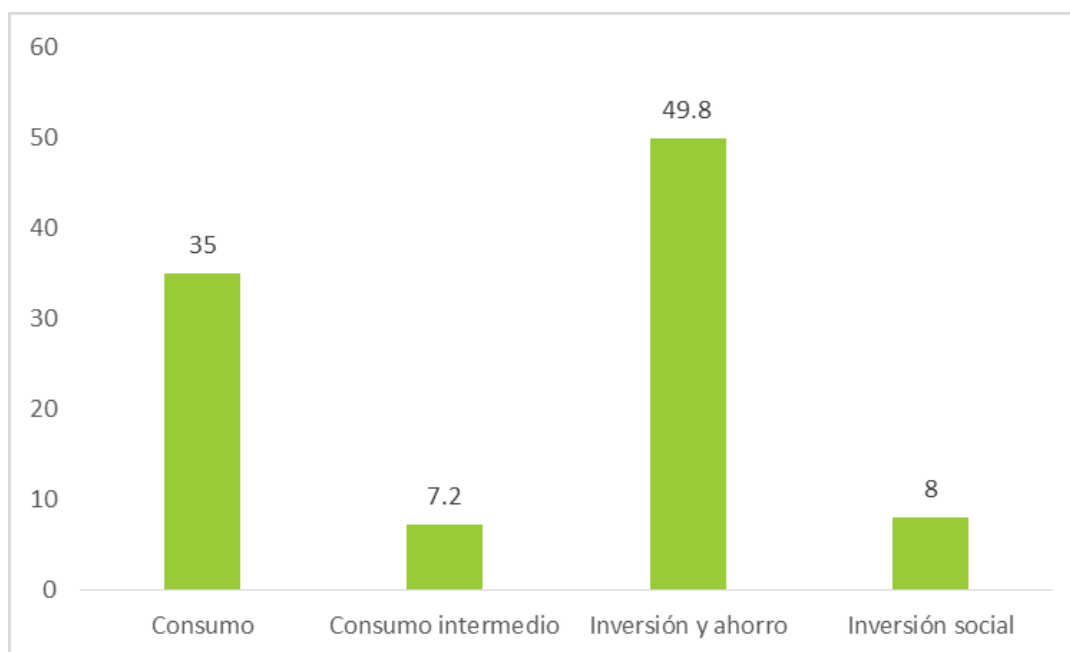
El 49.8% son usados para la inversión y ahorro: El 37.9% se destina para construcción de vivienda; 32.2% para la compra de inmuebles; 24.2% para reparación de la casa; el 5.5% para ahorro y 0.1% es invertido en seguros.

El 35.0% del volumen de remesas son utilizadas para consumo, es decir se reservan para satisfacer las necesidades básicas del hogar: vestuario, calzado, transporte, mobiliario y equipo para el hogar, etc. El 25.0% es destinado para alimentos.

El 7.2% es destinado para consumo intermedio. Es decir que se emplean en actividades económicas que generan valor agregado e ingresos a los hogares tales como la compra de mercadería para un negocio y gastos de alquiler. Incluye los pagos de deuda del viaje del remitente. El 8.0% es para la inversión social (salud y educación): 4.6% para la salud y 3.4% para estudios.

Gráfico XXXVIII.

VOLUMEN DE REMESAS EN DÓLARES POR GRANDES RUBROS DE USO



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL), sobre la base de información proporcionada por la Encuesta sobre Migración Internacional de personas guatemaltecas y remesas 2016.

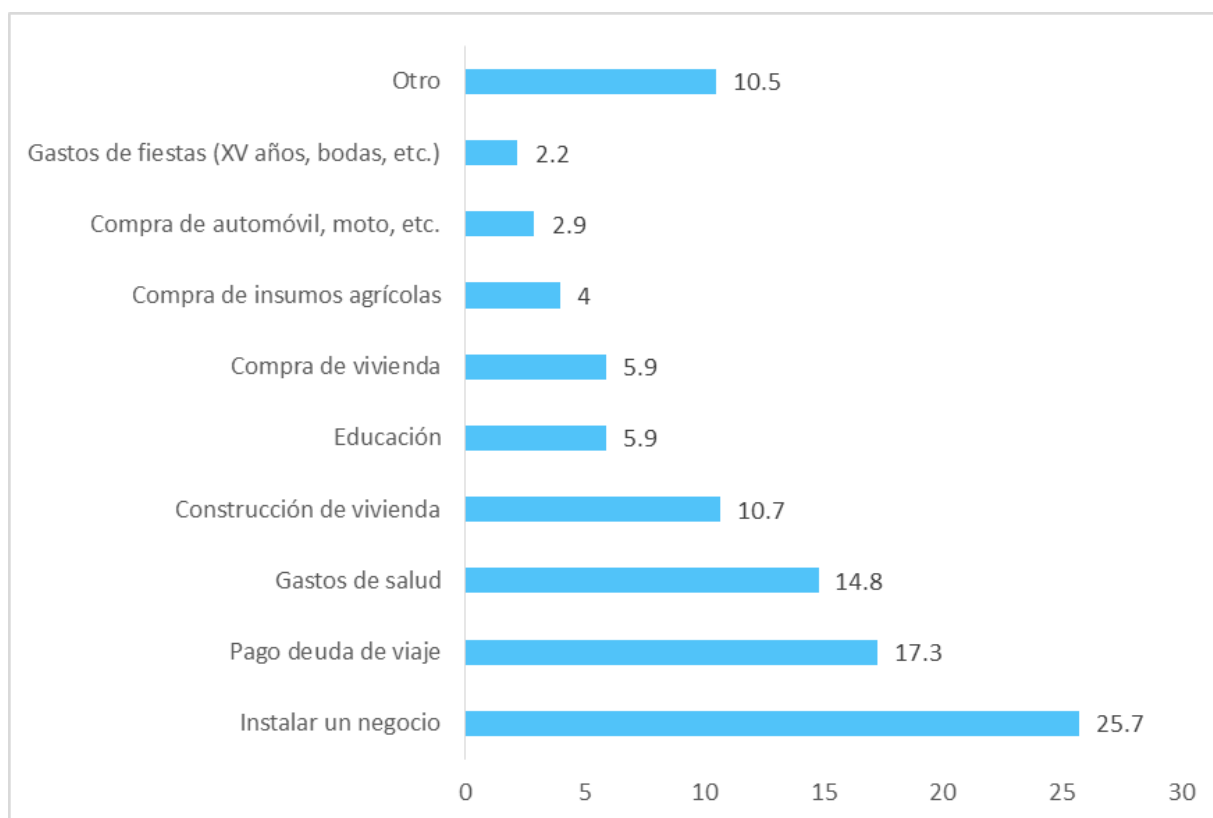
El 18.6% posee una tarjeta de crédito o de débito de los bancos BAM (63.1%), BANRURAL (10.8%), G&T Continental (9.3%), Banco Industrial (3.3%) y 13.5% corresponden a otros bancos.

En tanto, 18.7% dispone de una cuenta bancaria ya sea en BAM (71.0%), en BANRURAL (11.5%), en G&T Continental (11.1%), en el Banco Industrial (3.0%) y 3.2% en otros bancos.

El 7.8% sacó crédito en los últimos 12 meses de los cuales 4.2% acudió a los bancos del sistema; 0.8% con un prestamista; 1.0% con una cooperativa, con amistades o familiares. El 0.8% no proporcionó información el empréstito.

El uso que dieron a estos recursos fueron: 25.7% para establecer un negocio; 14.8% para gastos en salud; y el 10.7% para la construcción de vivienda.

Gráfico XXXIX.
**PERSONAS RECEPTORAS DE REMESAS POR DESTINO DE LOS PRÉSTAMOS
 REALIZADOS DURANTE EL AÑO 2016 Y DESTINO DEL PRÉSTAMO**



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL), sobre la base de información proporcionada por la Encuesta sobre Migración Internacional de personas guatemaltecas y remesas 2016.

La OIM encontró con esta encuesta que 28.8% hizo un empréstito familiar para su viaje; 25.4% utilizó sus ahorros; 9.0% se endeudó con prestamistas; 5.9% pagó con su trabajo en Estados Unidos; 5.6% recibió crédito de amistades en Estados Unidos; 3.6% tuvo

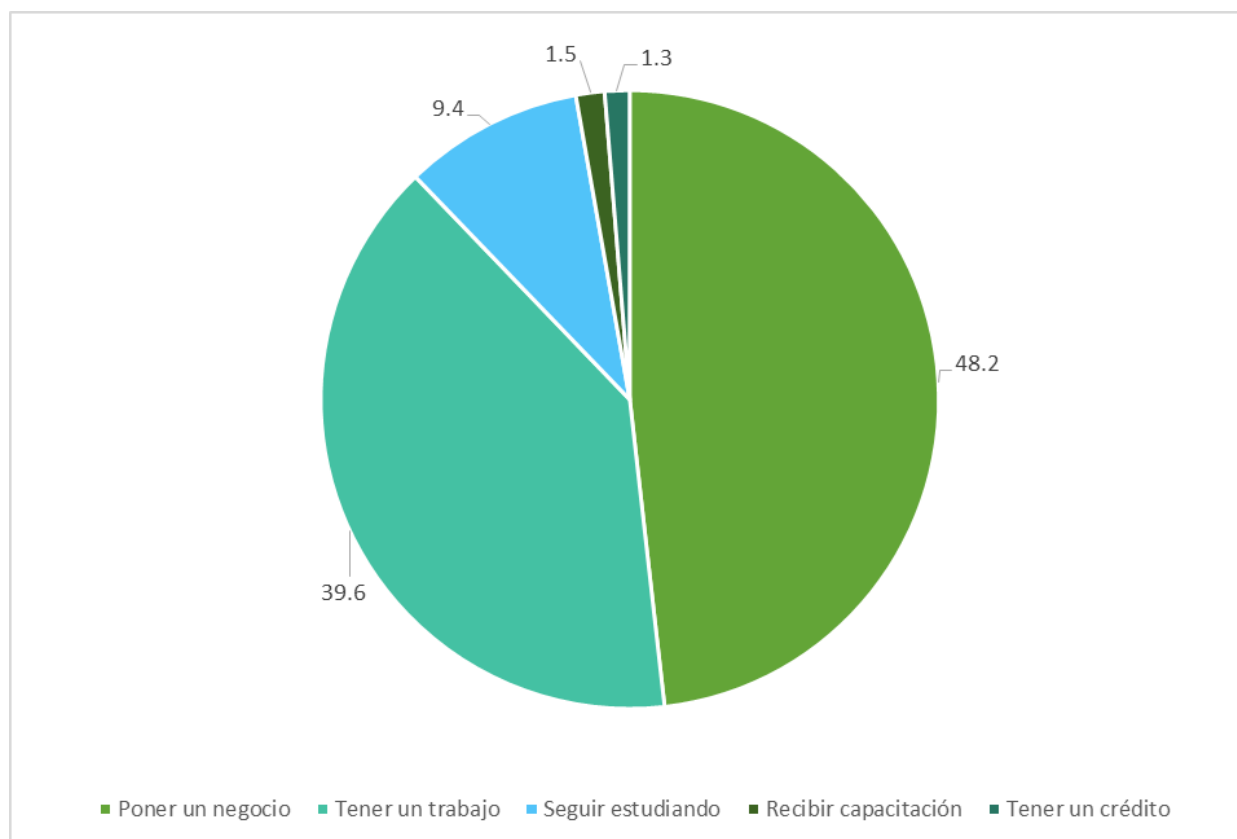
apoyo de sus progenitores radicados en Estados Unidos; 2.0% consiguió un crédito bancario y el resto (21.5%) se trasladó con otros recursos.

De las personas que viajaron endeudándose con prestamistas: 73.2% puso como garantía las escrituras de sus casas; 7.3% utilizó registros de terrenos; y 5.1% usó su vehículo. De este total, 22.0% afirmó tener problemas para cancelar la deuda debido al constante incremento de los intereses: 51.8% afirmó pagar una tasa de 10.0% mensual; 19.2% amortiza 15.0%; 19.6% cancela al 5.0%; y el 9.4% abona 20% o más en intereses.

El 72.6% de las y los migrantes retornados no estaba regularizado en el país de destino, mientras que 24.5% sí (15.0% hombres y 9.5% mujeres). En tanto, la población retornada que fue entrevistada indicó que le gustaría tener su propio negocio (48.2%), una fuente de trabajo (39.6%) o seguir estudiando (9.4%). Del total de personas migrantes retornadas, 21.0% dijo querer recibir algún tipo de capacitación. De este porcentaje, 4.8% le interesa la albañilería, 3.5% la acuicultura, 3.1% las artes gráficas, 2.8% la actualización tributaria, 2.1% las ventas, 2.1% y la mecánica automotriz.

Gráfico XL.

DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN RETORNADA POR REQUERIMIENTOS EN GUATEMALA



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL), sobre la base de información proporcionada por la Encuesta sobre Migración Internacional de personas guatemaltecas y remesas 2016.

El 48.8% de las viviendas de las familias beneficiarias de remesas están ubicadas en las áreas urbanas de Guatemala y el 51.2% corresponden al área rural.

La mayoría (95.7%) vive en inmuebles de cemento, con espacios independientes, separados las casas vecinas por paredes, muros, cercas o terrenos. De este total, 87.0% son casas propias, 9.0% son alquiladas y el resto con otro régimen de tenencia. El 3.0% vive en apartamentos. De este total, 60.8% son de su propiedad; 37.3% son alquilados y 2.0% están bajo otro régimen. Las personas beneficiarias de remesas que viven en casa de vecindad alcanza el 0.7%. De éstos, 96.1% alquilan y 3.9% son propias. El 1.2% de esta población vive en condiciones habitacionales precarias: 0.3% de las viviendas que albergan hogares beneficiarios de remesas son improvisadas. Por último, el 0.2% de los hogares beneficiarios de remesas habitan ranchos y el 100.0% lo tienen en propiedad.

De la misma forma, el 60.2% de viviendas receptoras de remesas posee servicio sanitario privado conectado, mientras que 4.5% lo comparte con varias familias. Del total de hogares, 48.8% son del área urbana y 18.4% del rural. El 16.1% posee letrina. De éstos, 12.5% están en zonas rurales y 3.6% urbanas. El 71.0% recibe agua potable a través de una red municipal. La mayoría de estas familias (98.3%) tiene energía eléctrica (50.4% en el área urbana y 47.9% en zonas rurales). El 84.0% de los hogares tiene televisión por cable y 16.0% servicio de internet.

Del total de hogares entrevistados, 16.0% dijo haber hecho arreglos a sus residencias con las remesas, en los últimos 12 meses. En el área urbana, se priorizaron los depósitos de agua y servicios sanitarios; mientras que en las zonas rurales se cambiaron los pisos, los techos y se hizo ampliación a las casas. La mayoría de los hogares conservan televisores, licuadoras, radio grabadoras, estufas y refrigeradoras. Solo 2.5% de las familias dijo no tener ningún aparato electrónico. Las familias utilizan más el transporte público y las motos, por sobre cualquier otro tipo de medio. Aproximadamente, un tercio del total cuenta con un carro y una quinta parte con un vehículo tipo pick up, mientras que 40.0% tiene motocicletas.

Bibliografía

Abenoja, Zeno Ronald, 2004. Promoting Greater Use of Formal Remittance Systems by Overseas Filipinos." Mimeo, Financial Market Research Group, Department of Economic Research, Central Bank of the Philippines.

Acosta, P. (2007), "Entrepreneurship, labor markets and international remittances: Evidence from El Salvador", in *International Migration, Economic Development and Policy*, World Bank and Palgrave Macmillan, Washington, DC, pp. 141-159.

Adams Jr, R.H. and A. Cuecuecha (2010), "The economic impact of international remittances on poverty and household consumption and investment in Indonesia", World Bank Policy Research Working Paper Series, Vol. 5433, World Bank, Washington, DC, <http://elibrary.worldbank.org/doi/abs/10.1596/1813-9450-5433>.

Adams, R.H. Jr and A. Cuecuecha (2010a), "The economic impact of international remittances on poverty and household consumption and investment in Indonesia», World Bank Working Paper, No. 5433.

Adams, R.H., Jr. and A. Cuecuecha (2010b), "Remittances, household expenditure and investment in Guatemala", *World Development*, Vol. 38/11, pp. 1626-1641, Elsevier, Amsterdam, <http://elibrary.worldbank.org/doi/abs/10.1596/1813-9450-3532>.

Aghion, P., P. Howitt, and D. Mayer-Foulkes, 2005, "The Effect of Financial Development on Convergence: Theory and Evidence," *Quarterly Journal of Economics* 120(1), 173-222.

Agunias, D.R. and K. Newland (2012), *Developing a Road Map for Engaging Diasporas in Development: A Handbook for Policymakers and Practitioners in Home and Host Countries*, International Organization for Migration and the Migration Policy Institute, Geneva and Washington, DC, http://publications.iom.int/system/files/pdf/diaspora_handbook_en_for_web_28may2013.pdf

Aggarwal, R., A. Demirguc-Kunt and M.S. Martinez Peria (2006), "Do workers' remittances promote financial development?" Policy Research Working Paper Series, No.

3957, World Bank, Washington, DC, <http://elibrary.worldbank.org/doi/abs/10.1596/1813-9450-3957>.

Alfaro, L., and S. Kalemli-Ozcan, 2004, "FDI and Economic Growth: The Role of Local Financial Markets," *Journal of International Economics*, 64(1).

Amuedo-Dorantes, C., y S. Pozo. 2004. "Worker's Remittances and the Real Exchange Rate: A Paradox of Gifts". *World Development*, 32 (8).

Aportela, F., (1999). Effects of financial access on savings by low-income people. MIT Department of Economics Dissertation Chapter 1.

Arango, Joaquín. (2003). "La Explicación teórica de las migraciones: Luz y sombra". *Migración y Desarrollo*, núm. 1, octubre, 2003 Red Internacional de Migración y Desarrollo Zacatecas, México.

Ashraf N., Aycinena, C., Martinez, A. and Yang, D., (2010). Remittances and the problem of control: A field experiment among migrants from El Salvador. Mimeo.

Ashraf, N., Karlan, D. and Yin, W., (2010). Female empowerment: Further evidence from a commitment savings product in the Philippines. *World Development* 28 (3), 333-344.

Atkinson, A. and F.-A. Messy (2015), "Financial education for migrants and their families", *OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions*, No. 38, OECD Publishing, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/5js4h5rw17vh-en>.

Ayyagari, M., A. Demirgüç-Kunt, and V. Maksimovic, 2007, "Firm Innovation in Emerging Markets," *World Bank Policy Research Working Paper* 4157.

Balderas, J., y K. Nath. 2008. "Remittances, Relative Price Variability and Inflation in Mexico". *Applied Economics Letters*, 15 (3).

Ball, C., M. Cruz-Zuniga, C. Lopez y J. Reyes. 2010. "Remittances, Inflation and Exchange Rate Regimes in Small Open Economies". MPRA Paper 22648, Munich.

Banerjee, A., Duflo, E., Glennerster, R. and Kinnan, C., (2010). The miracle of microfinance? Evidence from a Randomized Evaluation. MIT. Mimeo

Barajas, A., R. Chami, D. Hakura y P. Montiel. 2010. "Worker's Remittances and the Equilibrium Real Exchange Rate: Theory and Evidence". IMF Working Paper 10/287, Fondo Monetario Internacional, Washington, D.C.

Basok, T. (2000), "Migration of Mexican seasonal farm workers to Canada and development: Obstacles to productive investment", *The International Migration Review*, Vol. 34/1, Center for Migration Studies of New York, New York, pp. 79-97.

BBVA (Banco Bilbao Vizcaya Argentia) (2016)," Yearbook of migration and remittances", BBVA Research, México, 2016.

Beck, T., Levine, R. and Loayza, N., (2000). Financial intermediation and growth: Causality and causes. *Journal of Monetary Economics* 46, 31-77.

Beck, T., Demirgüç-Kunt, A. and Levine, R., (2004). Finance, inequality and poverty: Cross-country Evidence. NBER Working Paper 10979.

Beck, T., A. Demirgüç-Kunt, and M. Martinez Peria (2005). 'Reaching Out: Access to and Use of Banking Services Across Countries'. Washington, DC: World Bank.

Beck, T., A. Demirgüç-Kunt, and V. Maksimovic, 2005, "Financial and Legal Constraints to Growth: Does Firm Size Matter?" *Journal of Finance*, 60:137-177.

Beck, T., A. Demirgüç-Kunt, L. Laeven, and R. Levine, 2008, "Finance, firm Size and Growth," *Journal of Money, Credit and Banking*, 40[7]:1379-1405.

Böhme, M. H. (2015), "Does migration raise agricultural investment? An empirical analysis for rural Mexico," *Agricultural Economics*, International Association of Agricultural Economists, Vol. 46(2), pp. 211-225, 03.

Brixy, U., R. Sternberg and A. Vorderwülbecke (2013), "Business start-ups by migrants", IAB Brief Report, No. 25, Institute for Employment Research, Nuremberg, http://doku.iab.de/kurzber/2013/kb2513_englisch.pdf.

Caceres, L. R., y N. N. Saca. 2006. "What Do Remittances Do? Analyzing the Private Remittance Transmission Mechanism in El Salvador". IMF Working Paper 06/250, Fondo Monetario Internacional, Washington, D.C.

CEMLA (Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos) (2016), “Las remesas hacia América Latina y el Caribe: Acelerando su Crecimiento”, Gerencia de Servicios de Información del CEMLA (ed.), Ciudad de México.

CEMLA (Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos) (2016), “Migración Latinoamericana, remesas e inclusión financiera”, Gerencia de Estadísticas Económicas del CEMLA, Ciudad de México.

CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2005), Notas de Población. (LC/G.2349-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.09.II.G.09.

Coe, D., E. Helpman, and A. Hoffmaister, 1997, “North-South R&D Spillovers,” *Economic Journal* 107, 134-149.

Chami, R., C. Fullenkamp and S. Jahjah (2003), “Are immigrant remittance flows a source of capital for development?” IMF Working Paper, No. 03/189, International Monetary Fund, Washington, DC, <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2003/wp03189.pdf>.

Chappell, L., R. Angelescu-Naqvi, G. Marvrotas and D. Sriskandarajah (2010), *Development on the Move: Measuring and Optimising Migration’s Economic and Social Impacts*, Institute for Public Policy Research and the Global Development Network, London, www.un.org/en/development/desa/population/migration/events/coordination/9/docs/ipprgdn.pdf.

Deere, C.D., G. Alvarado, A.D. Oduro and L. Boakye-Yiadom (2015), “Gender, remittances and asset accumulation in Ecuador and Ghana”, UN-Women Discussion Paper, UN, New York, <http://www.unwomen.org/en/digital-library/publications/2015/6/gender-remittances-and-asset-accumulation>.

Demirguc-Kunt, A, L. Klapper, D. Singer and P. Van Oudheusden (2015), “The Global Findex Database 2014: Measuring financial inclusion around the world”, Policy Research Working Paper, No. 7255, World Bank, Washington, DC, <http://documents.worldbank.org/curated/en/187761468179367706/The-Global-Findex-Database-2014-measuring-financial-inclusion-around-the-world>.

Doi, Y., D. McKenzie, and B. Zia (2012), "Who you train matters. Identifying complementary effects of financial education on migrant households", World Bank Policy Research Working Paper, No. 6157, World Bank, Washington, DC, <http://elibrary.worldbank.org/doi/abs/10.1596/1813-9450-6157>.

Dollar, D., M. Hallward-Driemeier, and T. Mengistae, 2005, "Investment Climate and Firm Performance in Developing Countries," *Economic Development and Cultural Change*, 54: 1-31.

Dollar, D., M. Hallward-Driemeier, and T. Mengistae, 2006, "Investment Climate and International Integration," *World Development*, 34[9]: 1498-1516.

Durand, J., E. Parrado, and D.S. Massey (1996), "Migradollars and development: A reconsideration of the Mexican case", *The International Migration Review*, Vol. 30/2, Wiley-Blackwell, Hoboken, NJ, pp. 423-444.

Durand J, Kandel W, Parrado EA, Massey DS, 1996," International migration and development in Mexican communities". *Demography*. 1996; 33(2):249–264. doi: 10.2307/2061875

Durand, Jorge (2005), "Remesas y desarrollo: las dos caras de la moneda", Universidad de Guadalajara, 2005.

Dupas, P. and Robinson, J., (2009). Savings constraints and microenterprise development: Evidence from a field Experiment in Kenya. National Bureau of Economic Research Working Paper 14693.

Erosa, A. and A. H. Cabrillana, 2008, "On Finance as a Theory of TFP, Cross-industry Productivity Differences and Economic Rents," *International Economic Review*, 49[2]:43773.

FAO (2016), "Migration, Agriculture and Rural Development: Addressing the root causes of migration and harnessing its potential for development," Food and Agriculture Organization of the United Nations, Rome, <http://www.fao.org/3/a-i6064e.pdf>.

FAO and IFAD (2008), "International migration, remittances and rural development", International Fund for Agricultural Development, Rome, 80 pp.

Faist, Thomas, 2005, "Espacio social transnacional y desarrollo: una exploración de la relación entre comunidad, Estado y mercado", 2005.

Fajnzylber, P., y J.H. Lopez. 2008. "Remittances and Development: Lessons from Latin America". Banco Mundial, Washington, D.C.

Fisman, R. and I. Love, 2004, "Financial Development and Growth in the Short- and Long-Run," NBER Working Paper 10236.

Funkhouser, Edward, 1995, "Remittances from International Migration: A Comparison of El Salvador and Nicaragua", the Review of Economics and Statistics, Vol. 77, No. 1, (Feb., 1995), pp. 137-146.

Galetto, V. (2011), "Migration and productive investments: A conceptual framework", in Diaspora for Development in Africa, World Bank, Washington, DC, http://siteresources.worldbank.org/EXTDECPROSPECTS/Resources/476882-1157133580628/DfD_ch10.pdf.

Gatti, R. and I. Love, 2008, "Does Access to Credit Improve Productivity? Evidence from Bulgarian Firms," CEPR Discussion Paper 6676.

Gobierno de la República de El Salvador: Ministerio de Economía Dirección General de Estadística y Censos, "Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples 2015", junio de 2016. <http://www.digestyc.gob.sv/index.php/novedades/avisos/718-ya-se-encuentra-disponible-la-publicacion-ehpm-2015.html>

Gorodnichenko, Y., J. Svejnar, and K. Terrell, 2008, "Globalization and Innovation in Emerging Markets," NBER Working Paper 14481.

GPFI, CGAP (2011). Global Standard-Setting Bodies and Financial Inclusion for the Poor. White Paper Prepared by CGAP on Behalf of the G-20's Global Partnership for Financial Inclusion.

Grigorian A. David y Kryshko Maxym (2017), "Deposit Insurance, Remittances, and Dollarization: Survey-Based Evidence from a Top Remittance-Receiving Country", IMF Working Paper, Asia and Pacific Department.

Guiso L., P. Sapienza, and L. Zingales, 2004, "Does Local Financial Development Matter?" *Quarterly Journal of Economics*, 119 (3): 929-969.

Gupta, S., C.A. Pattillo and S. Wagh (2009), "Effect of remittances on poverty and financial development in sub-Saharan Africa", *World Development*, Vol. 37/1, Elsevier, Amsterdam, pp. 104-115.

Haber, S., 2003, "Banks, Financial Markets, and Industrial Development: Lessons from the Economic Histories of Brazil and Mexico," In *Macroeconomic Reform in Latin America: The Second Stage*, ed. J. Gonzalez, V. Corbo, A. Krueger, and A. Tornell, 259-293. Chicago: University of Chicago Press.

Hagan, J.M. 2008, "Migration Miracle: Faith, Hope and Meaning on the Undocumented Journey", Harvard University Press, Cambridge.

Hassan, G.M., y M.J. Holmes. 2013. "Remittances and the Real Effective Exchange Rate". *Applied Economics*, 45 (45), 4959–70.

Hernández-Coss, R. (2005). 'A Proposed Framework to Analyze Informal Funds Transfer Systems'. In S. M. Maimbo and D. Ratha (eds), *Remittances: Development Impact and Future Prospects*. Washington, DC: World Bank, 244-74.

Herrera, G 2011," La Familia Migrante en las Políticas Públicas del Ecuador: de Símbolo de la Tragedia a Objeto de Intervención", representaciones y categorías (B. Feldman Bianco et al., eds.). FLACSO Ecuador, Quito.

Hildebrandt, N. and D.J. McKenzie (2005), "The effects of migration on child health in Mexico, *Economic*, Vol. 6/1, Brookings Press, Washington, DC, pp. 257-89, <http://dx.doi.org/10.1353/eo.2006.0009>.

Hsieh, C. and P. Klenow, 2009, "Misallocation and Manufacturing TFP in China and India," *Quarterly Journal of Economics*, forthcoming.

IFAD (2015) "The use of remittances and financial inclusion: A report by the International Fund for Agriculture Development and the World Bank Group to the G20 Global Partnership for Financial Inclusion," International Fund for Agricultural Development, September 2015, Rome, <https://www.ifad.org/documents/10180/5bda7499-b8c1-4d12-9d0a-4f8bbe9b530d>.

IMF (International Monetary Fund) (2009), "International transactions in remittances: Understanding Remittances: Demography, Transaction Channels, and Regulatory Aspects", Washington, 2009.

IMF (International Monetary Fund) (2010), "Firm Productivity, Innovation, and Financial Development", IMF Working Paper, Strategy, Policy and Review and African Departments, February.

IMF (International Monetary Fund) (2016). "Republic of Tajikistan: Financial System Stability Assessment," Washington, DC.

IOM (International Organisation for Migration) (2010), "Gender, migration and remittances", IOM Factsheet, International Organization for Migration, Geneva, <https://www.iom.int/sites/default/files/about-iom/Gender-migration-remittances-infosheet.pdf>.

Izquierdo, A., y P. Montiel. 2006. "Remittances and Equilibrium Real Exchange Rates in Six Central American Countries". Inédito. Williams College.

Karlan, D. and Zinman, J., (2010). Expanding credit access: Using randomized supply decisions to estimate the impacts. *Review of Financial Studies* 23 (1), 433-464.

King, R. and Levine, R., (1993). Finance and growth: Schumpeter might be right. *Quarterly Journal of Economics* 108, 717-737.

Lane, P., 2009, "Innovation and Financial Globalization," mimeo.

Levitt, Peggy y Nina Glick Schiller (2004), "Conceptualizing Simultaneity: A transnational Social Field Perspective on Society", on *International Migration Review*, num. 38, otoño, pp. 1002-1039.

Lewis, W.A (1954) "Economic Development with Unlimited Supplies of Labour" en *Manchester School of Economic and Social Studies*, 22: 139-191.

Martinez, C, and D. Yang (2007), "Remittances and poverty in migrants' home areas: Evidence from the Philippines", in *International Migration, Remittances and the Brain Drain*, World Bank and Palgrave Macmillan, New York, pp. 81-121, <http://www.ssrc.org/publications/view/8F3E892D-EE51-DE11-AFAC-001CC477EC70/>.

Massey, D.S. and L. Basem (1992): Determinants of savings, remittances, and spending patterns among Mexican migrants to the US, *Sociological Inquiry*, 62: 186-207.

Massey, D. S. and E.A. Parrado (1998), "International migration and business formation in Mexico", *Social Science Quarterly*, Vol. 79/1, University of Texas Press, Austin, TX, pp. 1-20.

McCormick, B. and J. Wahba (2001), "Overseas work experience, savings and entrepreneurship amongst return migrants to LDCs", *Scottish Journal of Political Economy*, Vol. 48/2, Scottish Economic Society, Aberdeen, pp. 164-178, <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/1467-9485.00192/abstract>.

Mesnard, A. (2004), "Temporary migration and capital market imperfections", *Oxford Economic Papers*, Vol. 56/2, Oxford University Press, Oxford, pp. 242-262, <http://oep.oxfordjournals.org/content/56/2/242>.

Mezger, C. and C. Beauchemin (2010), "The role of international migration experience for investment at home: The case of Senegal", MAFE Working Paper, No. 12, INED (Institut national d'études démographiques), Paris.

Mezger, C. and M. L. Flahaux (2013), "Returning to Dakar: A mixed methods analysis of the role of migration experience for occupational status", *World Development*, Vol. 45, Elsevier, Amsterdam, pp. 223-238.

Mishra, S., P. K. Narayan y S. Narayan. 2011. "Do Remittances Induce Inflation? Fresh Evidence from Developing Countries". *Southern Economic Journal*, 77 (4): 914–33.

Naciones Unidas (2013) Migración internacional y desarrollo. Informe del Secretario General. Naciones Unidas. Asamblea General. A/69/207.

Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) (2007), "Investment Strategies and Financial Tools for Local Development", Edited by Greg Clark and Debra Mountford.

OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development) (2009), "Remittances and Capital Markets in Latin America", 2009.

OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development) (2017), "Interrelations between Public Policies, Migration and Development, OECD Publishing, Paris. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264265615-en>

OIM (Organización Internacional para las Migraciones) (2015), "Informe sobre las migraciones en el mundo, los migrantes y las ciudades: nuevas colaboraciones para gestionar la movilidad", 2015.

OIM (Organización Internacional para las Migraciones) (2016), "Encuesta sobre migración Internacional de personas guatemaltecas y remesas 2016", Guatemala, febrero de 2017.

Organización Internacional para las Migraciones (OIM) (2017), "Remesas en Países ACP: Desafíos clave y maneras de avanzar", Informes sobre los debates de la Conferencia ACP-UE Diálogo sobre migración y desarrollo, Bruselas.

OIT (Organización Internacional del Trabajo) (2015a). Estimaciones mundiales de la OIT sobre los trabajadores y las trabajadoras migrantes. OIT, Ginebra.

OIT (Organización Internacional del Trabajo) (2016), "La migración laboral en América Latina y el Caribe": Diagnóstico, Estrategia y Líneas de Trabajo de la OIT en la Región, Oficina Regional para América Latina y el Caribe (ed.), Lima.

Passel, J., D. Cohn and A. González-Barrera, 2012, "Net Migration from Mexico Falls to Zero – and Perhaps Less". Pew Research Center, 23 April. Available from www.pewhispanic.org/2012/04/23/net-migration-from-mexico-falls-to-zero-andperhapsless/

Pew Research Center (2013). "Statistical Portrait of the Foreign-Born Population in the United States" [en línea]. Disponible en: www.pewresearch.org/

Pew Research Center (2015). Modern Immigration Wave Brings 59 Million to U.S., Driving Population Growth and Change Through 2065: Views of Immigration's Impact on U.S. Society Mixed, Washington, D.C.

Rajan, G. R. and L. Zingales, 1998, "Financial Dependence and Growth," American Economic Review, 88[3]:559-586.

Ranis, G. y J. C. H. Fei (1961) "A Theory of Economic Development" en American Economic Review, 51: 533–65.

Rapoport H., and Docquier F., (2005), "The Economics of Migrants' Remittances", Discussion Paper No. 1531, March, Germany 2005.

Ratha, D. (2007), "Leveraging remittances for development", Policy Brief, No. 3, Migration Policy Institute, Washington, DC, www.migrationpolicy.org/research/leveraging-remittances-development.

Ratha, D. (2013), "The Impact of Remittances on Economic Growth and Poverty Reduction," MPI Policy Brief Number 8, Migration Policy Institute, Washington, D.C.

Ratha, D., S. De, E. Dervisevic, S. Plaza, K. Schuettler, W. Shaw, H. Wyss, S. Yi and S.R. Yousefi (2015), "Migration and remittances: Recent developments and outlook", Migration and Development Brief, No. 24, World Bank, Washington, DC, <http://pubdocs.worldbank.org/en/773611444756855376/MigrationandDevelopmentBrief24.pdf>.

Ratha, D., S. De, S. Plaza, K. Schuettler, W. Shaw, H. Wyss and S. Yi (2016), "Migration and remittances: Recent developments and outlook", Migration and Development Brief,

No. 26, World Bank, Washington, DC,
<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/24012>.

Ravenstein, E. G. (1885–1889) “The Laws of Migration” en *Journal of the Royal Statistical Society*, 48: 167–227 y 52: 241–301.

Ribando Seelke, C. 2014, “Gangs in Central America”. Report RL34112. Congressional Research Service, Washington, D.C.

SELA (Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe) (2014), “La migración y las remesas hacia América Latina: tendencias, mejores prácticas y experiencias de desarrollo”, SP/XXV-RDCIALC/DT N° 2-14, La Antigua Guatemala.

Sharma, S., 2007, “Financial Development and Innovation in Small Firms,” World Bank Policy Research Working Paper 4350.

Siegel, Melissa and Matthias Lücke, 2009. “What Determines the Choice of Transfer Channel for Migrant Remittances? The Case of Moldova,” Kiel Working Paper No. 1515, April. Available via: https://www.files.ethz.ch/isn/100017/kwp_1515.pdf.

Sjaastad, Larry A. (1962) “The Costs and Returns of Human Migration” en *Journal of Political Economy*, 705: 80–93

Spener, D. 2009, “Some Reflections on the Language of Clandestine Migration on the Mexico-US Border”, Presentation Latin American Studies Association XXVIII, 11 June, Rio de Janeiro.

Stahl, C. W., and F. Arnold (1986). ‘Overseas Workers’ Remittances in Asian Development’. *International Migration Review*, 20 (4): 899-925.

Stark, O. (1991), “The Migration of Labor,” Blackwell Publishing, Oxford.

Stark, O. (1995): *Altruism and Beyond*, Oxford and Cambridge: Basil Blackwell.

Stoney, S. y Batalova, J. (2013). *Central American Immigrants in the United States*, US in Focus, Migration Information Source, Migration Policy Institute,

<http://migrationpolicy.org/article/central-american-immigrants-united-states>, recuperado el 11 de diciembre de 2013.

Taylor, J.E. and T.J. Wyatt (1996): The Shadow Value of Migrant Remittances, Income and Inequality in a Household-Farm Economy, *Journal of Development Studies*, 32, 6: 899- 912.

Todaro, M. P. (1969) "A model of labor migration and urban unemployment in less developed countries" en *American Economic Review*, March.

_____ (1976) *Internal Migration in Developing Countries*. Ginebra: Oficina Internacional Del Trabajo.

UN (2014), *World Urbanization Prospects: The 2014 Revision* United Nations Department of Economic and Social Affairs, New York.

UN (2015), *Addis Ababa Action Agenda of the Third International Conference on Financing for Development*, United Nations, New York, https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/2051AAAA_Outcome.pdf

UN (2015a), *Transforming our World: The 2030 Agenda for Sustainable Development*, United Nations, and New York, <https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/21252030%20Agenda%20for%20Sustainable%20Development%20web.pdf>.

UN (United Nations) (2016), Department of Economic and Social Affairs, Population Division. *International Migration Report 2015: Highlights* (ST/ESA/SER.A/375).

UNDP (2011), *Towards Human Resilience: Sustaining MDG Progress in an Age of Economic Uncertainty*, United Nations Development Programme, New York.

UN-INSTRAW (2008), *Gender, Remittances, and Development: The Case of Filipino Migration to Italy*, UN INSTRAW, and Santo Domingo, Dominican Republic.

De Vasconcelos, P. (2005). 'Improving the Development Impact of Remittances'. Paper presented at United Nations' Expert Group Meeting on International Migration and Development, 6-8 July. New York.

Vertovec, Steven (2004), "Migrant Transnacionalism and Modes of Transformation", on *International Migration Review*, núm. 38, otoño, pp. 970-1001.

Wahba, J. and Y. Zenou (2012), "Out of sight, out of mind: Migration, entrepreneurship and social capital", *Regional Science and Urban Economics*, Vol. 42(5), Elsevier, Amsterdam, pp. 890-903.

Wolf, S. 2012, "Mara Salvatrucha: The Most Dangerous Street Gang in the Americas?", *Latin American Politics and Society*, 54(1):65–99.

Woodruff, C. and R. Zenteno (2007), "Migration networks and microenterprises in Mexico", *Journal of Development Economics*, Vol. 82/2, Elsevier, Amsterdam, pp. 509-528.

World Bank (2011), "Payment Systems Worldwide, a Snapshot", *Financial Infrastructure Series Payment Systems Policy and Research*, The World Bank, 1818 H Street NW, Washington DC USA.

World Bank, Washington, DC, <http://elibrary.worldbank.org/doi/abs/10.1596/1813-9450-5433>.

World Bank (2016), "Remittances", *Inter-agency task force on financing for development: issue brief series*, July 2016.

World Bank (2016), *Doing Business* (database), www.doingbusiness.org/rankings.

WB (World Bank) (2017), "Remittance Prices Worldwide", an analysis of trends in cost of remittance services, June.

Yang, D. and H. Choi (2007), «Are remittances insurance? Evidence from rainfall shocks in the Philippines. » *The World Bank Economic Review* 21/2, pp. 219-248.

Yang, D. (2008), "International migration, remittances and household investment: Evidence from Philippine migrants' exchange rate shocks", *The Economic Journal*, Vol. 118/528, Blackwell Publishing, Oxford, pp. 591-630, www.uh.edu/~adkugler/Yang.pdf.

Zarate-Hoyos, G.A. (2004), "Consumption and remittances in migrant households: Toward a productive use of remittances", Contemporary Economic Policy, Vol. 22/4, Oxford University Press, Oxford, pp. 555-565.

Zhang, Sheldon X. (2012). Looking for a Hidden Population: Trafficking of Migrant Laborers in San Diego County, U.S. Department of Justice [en línea]. Disponible en: <https://www.ncjrs.gov/>

Zhunio, M.C., S. Vishwasrao, and E.P. Chiang (2012), "The influence of remittances on education and health outcomes: A cross-country study", Applied Economics, Vol. 44/35, Routledge, Abingdon, Oxfordshire, pp. 4605-4616.

<https://travel.state.gov/content/visas/en/law-and-policy/statistics/immigrant-visas.html>

<http://www.worldbank.org/en/topic/financialinclusion/brief/achieving-universal-financial-access-by-2020>

<http://www.businessinsider.com/digital-first-startups-are-challenging-legacy-remittance-firms-2015-8>

<http://www.businessinsider.com/remittance-explainer-report-2015-7>

<http://www.gsma.com/mobilefordevelopment/programme/mobile-money/innovations-and-new-business-models-for-international-remittances-from-mm-mu-seminar-at-gsma-2013-nfc-mobile-money-summit>

<http://www.reuters.com/article/us-hsbc-probe-idUSBRE8BA05M20121211>

<http://remittanceprices.worldbank.org/en/countrycorridors>

<http://www.thedialogue.org/current-projects/>

<https://www.census.gov/acs/www/data/data-tables-and-tools/>

<http://www.comminit.com/la/content/di%C3%A1logo-interamericano-am%C3%A9rica-latina>

<https://www.census.gov/programs-surveys/acs/>